53774-3

DUQUES-FOURCAD

ÉCONOMIE POLITIQUE

3

LA CIRCULATION

COMMERCE

53774-3

53774-3

AA

53774
-3-

ÉLÉMENTS
D'ÉCONOMIE POLITIQUE

LA CIRCULATION
★★★
COMMERCE

PAR

MAURICE HOUQUES-FOURCADE
PROFESSEUR D'ÉCONOMIE POLITIQUE A L'UNIVERSITÉ DE TOULOUSE
DOYEN DE LA FACULTÉ DE DROIT

(signé Mlle Unetelle)

BIBLIOTHÈQUE UNIVERSITAIRE DE TOULOUSE

IMPRIMERIE RÉGIONALE
59, RUE BAYARD
TOULOUSE
—
1926

108 082151 3

IV. LE COMMERCE

CHAPITRE PREMIER

Le Commerce en général.

1. Son objet et sa fonction. — 2. Aperçu historique : conditions de développement du commerce. — 3. Caractères des anciens marchés : le « Droit du marché ». — 4. Diverses sortes de marchés : marchés annuels et foires. — 5. Marchés hebdomadaires et marchés quotidiens. — 6. Les marchés dans l'antiquité. — 7. Les marchés au Moyen-âge. — 8. Les grandes foires : foires de Champagne et de Lyon. — 9. Transformation des marchés et du commerce. — 10. Les marchés modernes; la Bourse. — 11. Les origines du commerce. Commerce ambulant et commerce sédentaire : évolution de celui-ci.

1. Le commerce est l'agent essentiel de la circulation, dont la monnaie et le crédit ne sont que les instruments ou les moyens. Il faut entendre par là que sa fonction propre est de procéder à la distribution des produits ou des marchandises et de constituer le trait d'union, nécessaire dans un régime de production fondé sur la division du travail, entre les diverses catégories de producteurs d'abord, et entre eux et les consommateurs ensuite. Non point que les uns et les autres ne puissent absolument se joindre et traiter sans intermédiaire : ils l'ont fait longtemps, le font et tendent à le faire de plus en plus, au moins dans les circonstances les plus favorables. Mais l'existence de cette fonction est la suite logique des développements mêmes de la division du travail, et on y gagne, en effet, les producteurs d'être débarrassés des soins de la vente de leurs produits à ceux qui les emploient, les consommateurs d'être affranchis des difficultés de toutes

sortes, des lenteurs et des frais de leur recherche, la collectivité d'être mieux assurée de son approvisionnement régulier, auquel veillent attentivement les commerçants. Mais, du rôle même qu'ils remplissent entre l'offre et la demande, ceux-ci tirent une autre grande fonction : c'est de concourir à la formation même du prix et de présider à ses variations. Ce n'est point, sans doute, que les producteurs et les consommateurs n'aient voix au chapitre, alors qu'il s'agit précisément d'adapter l'offre des uns à la demande des autres ! Mais c'est le commerce même qui, par son entremise, est chargé de réaliser cette adaptation et qui, par la connaissance approfondie du marché qu'il doit avoir et qu'il a seul, professionnellement en quelque sorte, est le mieux en mesure de la réaliser. C'est assez dire son immense importance économique et sociale, en l'état actuel de nos organisations : si l'évolution le condamnait à disparaître, de même qu'elle ne l'a fait apparaître qu'à une certaine époque de l'histoire, sa fonction distributrice ne ferait que passer à d'autres organes centralisateurs, et elle ne constituerait certes pas la moindre des difficultés du communisme, du collectivisme ou du coopératisme universalisé[1].

2. L'histoire du commerce se confond presque avec celle de la circulation, du moins d'une circulation un peu active[2]. A la vérité, il y eut, on le sait, des échanges, même aux époques où régnait l'économie domestique, et où, par conséquent, le commerce n'existait pas, mais si accidentels, chaque groupe devant vivre en quelque sorte replié sur lui-même, qu'ils étaient bien plutôt une entr'aide exceptionnelle entre familles qu'ils ne faisaient naître une véritable circulation des produits, sauf dans les cas où ceux-ci venaient du dehors et où, du reste, ils étaient alors apportés presque toujours par des marchands. Pour que cette circulation pût acquérir quelque régularité et quelque intensité, quatre grands facteurs étaient nécessaires : la transformation même des

1. Truchy, o. c., 2e éd., 1923, I, p. 213; Brouilhet, o. c., p. 400 et 418; Nogaro, o. c., p. 106; Colson, o. c., IV, p. 5. Pareto (o. c., II, n. 844) dit très bien que « le commerce transporte les biens économiques dans l'espace et dans le temps ».

2. Sur toute l'histoire de l'organisation commerciale, cf. Schmoller, o. c., III, p. 38 s.

formes générales de l'économie qu'on connaît déjà; les progrès du droit contractuel et aussi des mœurs, qui lui fournissent sa seule base possible, la fidélité aux engagements contractés, et l'histoire de cette lente élaboration est en dehors de notre étude; le développement des institutions économiques relatives au mécanisme même de la circulation, c'est-à-dire en dehors du système monétaire et de l'organisation du crédit, dont il a déjà été parlé, à ses organes propres, aux marchés, et à la technique des opérations commerciales; l'essor enfin et le perfectionnement de ses moyens matériels ou de réalisation, c'est-à-dire des moyens de communication et des transports, et ce sont ces deux derniers facteurs qui restent seuls à étudier.

3. Historiquement, les premiers *marchés* ont précédé les premiers organes de la circulation. Il y eut en effet des marchés, au sens matériel du terme, c'est-à-dire des *lieux* où l'on se rencontrait pour l'échange, avant même qu'il n'y eût des commerçants, et qui furent caractérisés par une certaine périodicité[1]. Ils naquirent à l'occasion des assemblées judiciaires ou législatives, des réunions militaires ou des fêtes religieuses, qui provoquaient, à certaines dates et en certains lieux, un grand concours de populations[2], amies ou alliées, comme aussi du rapprochement de tribus plus ou moins voisines, dont les productions diverses suggéraient la possibilité d'un échange également profitable à chacune. Ces premiers marchés, du moins lorsqu'ils étaient intérieurs et se tenaient au sein d'une tribu ou d'un groupe de tribus relevant d'une même autorité, avaient ce triple caractère d'être plus ou

1. Sur cette périodicité, cf. H. Spencer, *Principes de Sociologie*, 1879, II, p. 84,

2. Le rassemblement momentané de ces foules exigeait, en effet, par lui-même pour leur subsistance un certain trafic, en même temps qu'il offrait une occasion toute naturelle d'échanges entre gens venus de contrées plus ou moins diverses. A toute époque, du reste, les lieux de pèlerinage ont été des centres importants de tractations, jadis en Egypte, dans l'Inde ou chez les Hébreux, comme au Moyen-âge à Saint-Denis ou à Saint-Germain, de même qu'à La Mecque encore aujourd'hui. Et c'est cette identité de la fête et de la foire qui a fait donner à celle-ci son nom (*feria*), plutôt que le terme de *forum*, si l'on en croit certains étymologistes, qui invoquent en ce sens les termes gothiques équivalents de *Messe, Kirchmesse, Kermesse*. — Du reste, souvent, le stationnement des caravanes en certains points de leur itinéraire — carrefours, points d'eau, oasis — provoqua également la naissance de marchés et plus tard de villes.

moins obligatoires — à l'origine du moins — en vue d'y entretenir un certain trafic — tout comme dans le nord de l'Afrique, au Maroc, par exemple, encore aujourd'hui; — d'être ouverts seulement aux produits locaux ou à ceux des produits du dehors qu'on n'accueillait d'ordinaire qu'en les taxant; et d'être strictement réglementés par l'autorité, afin, soit d'assurer la loyauté des opérations, soit de déterminer la situation de ceux qu'on y admettait, des étrangers surtout, qui ne participaient pas au droit local et à qui certaines garanties devaient être, ou accordées, ou imposées[1]. Ainsi naquit peu à peu cet ensemble de règles inspirées d'un protectionnisme local plus ou moins accentué, ainsi que du désir de donner un aliment régulier au trafic, ce *droit du marché* qui fut l'œuvre commune des autorités du temps et des ghildes ou corporations, et dont l'objet était à la fois de maintenir la concurrence dans d'étroites limites et de régulariser la circulation en concentrant périodiquement en certains lieux l'offre et la demande, à une époque où l'absence de moyens de communication et peut-être encore plus la prépondérance de l'économie naturelle leur rendaient la rencontre particulièrement difficile. Mais ce droit du marché eut longtemps une autre caractéristique très remarquable : ce fut, sinon d'exclure tout à fait l'entremise entre ceux qui le fréquentaient, ce qui n'était pas toujours possible, du moins de favoriser l'échange direct et immédiat entre paysans ou artisans et consommateurs, afin d'éviter le renchérissement des prix et de maintenir l'esprit de lucre dans d'étroites limites. Tel est du moins pendant tout le Moyen-âge l'esprit, si conforme aux idées alors régnantes, qui préside à toute l'organisation de la circulation. Celle-ci ne fait sa place au commerce proprement dit, c'est-à-dire aux trafiquants qui en font métier, que dans la mesure où il le faut pour se procurer les produits d'une autre région ou d'un autre pays, qui ne peuvent être apportés que par des colporteurs, des chefs de caravanes ou des navigateurs, et le

1. Ce premier commerce entre étrangers, alors tout entouré de défiance, fut souvent un commerce « muet », comme on l'observe encore dans des peuplades primitives : chaque partie dispose, en terrain neutre et comme sacré, les objets qu'elle veut troquer en face des objets de l'autre et se retire, pour juger de l'effet de son offre, et l'échange intervient lorsque les deux offres sont estimées se faire équilibre. — Cf., sur toute cette histoire des marchés, Huvelin, *Etude historique sur le droit des marchés et des foires*, th. Lyon, 1902.

premier commerce, tout exceptionnel du reste, est donc représenté surtout par des marchands ambulants.

4. Les premiers marchés avaient été très espacés dans le temps, comme les besoins auxquels ils se proposaient de pourvoir, et étaient tous restés confondus sous les mêmes noms (*nundinae*, *mercatus*, *Messe*, *Markt*, *emporium*, *forum*, *feria*), quelle que fût leur importance. Mais ils devaient peu à peu se séparer les uns des autres en considération de celle-ci et du genre particulier de trafic qu'il s'y faisait, entre personnes venues de plus ou moins loin, pour recevoir par là même des organisations appropriées à leur objet respectif, et c'est ainsi qu'on finit, mais très tard, par distinguer, en raison de leur périodicité différente, trois sortes de *fora*, *cottidianum*, *hebdomale* et *annuale*. Les marchés annuels se tenaient deux ou trois fois par an (*tria fora*), aux principales fêtes de l'année. Le bétail, les denrées agricoles, les ustensiles de toutes sortes, les tissus et la mercerie, les objets de luxe ou exotiques, y faisaient les principaux objets de transactions entre ruraux et citadins, du moins lorsque les villes furent nées, avec la différenciation de productions que leur développement comporte. Et ces marchés étaient réservés aux producteurs de l'endroit, sauf pour les marchandises qu'il fallait nécessairement importer du dehors, ou à moins que l'on ne voulût susciter une certaine concurrence, qui n'était guère, d'ailleurs, admise sans redevance. Ce fut de ces marchés, du moins des plus fréquentés, que sortirent les *foires* : elles s'en distinguaient par leur longue durée, souvent de plusieurs semaines, le grand concours de population qui s'y rendait, même de l'étranger, et aussi par toutes les prérogatives foraines qui avaient justement pour objet de l'y attirer, en suspendant les interdictions, les mesures de défiance ou les taxes auxquelles étaient assujettis en temps ordinaire les gens du dehors. Il s'y faisait aussi un autre commerce que celui des simples marchés annuels, un commerce de gros, qui supposait, par conséquent, l'existence de marchands spécialisés et capables de faire des opérations importantes, et le règlement même de ces opérations en foire devait y engendrer un commerce de change et de banque, qui devait grossir encore l'importance de ces grands rendez-vous commerciaux (*nundinae universales*).

5. Mais, dans l'intervalle de la tenue des marchés annuels, et pour les besoins dont la périodicité était beaucoup plus courte, deux autres espèces de marchés se révélaient nécessaires à mesure que la différenciation se marquait dans l'activité des villes et des campagnes. Du XIIe au XIVe siècle, le *marché hebdomadaire* (*septimanale*) apparaît pour aboucher citadins et campagnards et alimenter les uns et les autres de leurs produits respectifs. Et comme c'est lui surtout qui est chargé de l'approvisionnement de la ville, c'est lui aussi qui porte le plus l'empreinte du protectionnisme municipal jugé nécessaire pour assurer celui-là. Obligation pour les villageois d'apporter leurs denrées à ce marché, sans pouvoir les vendre à domicile, et de remporter celles qui restent invendues à la clôture de celui-ci; interdiction aux gens de la localité d'aller à leur rencontre ou de traiter avec eux avant une certaine heure; interdiction aux marchands ou trafiquants d'acheter à des moments où les consommateurs ne sont pas encore complètement approvisionnés, et même faculté exorbitante accordée aux citadins de prélever, au même prix où ceux-ci les ont faits, ce qui est nécessaire à leur usage sur les achats de ceux qui se proposent de revendre, tout est calculé, sans parler des vérifications et même de la taxation officielle des marchandises, pour assurer le contact régulier et direct du consommateur et du producteur et prévenir le renchérissement ou la spéculation. Mais, avec le temps, on éprouvait à son tour le besoin d'un *marché quotidien*, où les gens de petites ressources pussent acheter au jour le jour, et qui fît aussi l'économie des déplacements et des frais qu'entraînait la tenue du marché hebdomadaire. On en venait ainsi à autoriser les artisans, les marchands et les « regrattiers » à vendre à toute heure, dans la ville, à l'exclusion, d'ailleurs, des campagnards, des gens du dehors et des marchands ambulants, qu'on voyait d'un œil de plus en plus défavorable. Ainsi commençait à se constituer le *commerce sédentaire, en boutique*, dont les opérations allaient se développer en même temps que les moyens de transport qui les facilitaient, avec les encouragements, au reste, de l'autorité, qui y trouvait, comparé au commerce ambulant, beaucoup plus de garanties.

6. L'histoire de tous ces marchés est trop complexe pour qu'il soit permis d'en donner ici autre chose qu'un aperçu.

Ils remontent, en effet, à la plus haute antiquité et ils ont existé dans les régions du globe les plus diverses. Connus et déjà réglementés dans l'ancienne Chine comme dans l'Inde, en Assyrie, en Chaldée, en Syrie et en Egypte, fréquentés pendant de longs siècles, dans tout l'Orient, par les Phéniciens, qui y jouaient le même rôle prépondérant que dans le commerce maritime, ils furent aussi, sous deux grandes formes, le centre du commerce de la Grèce[1], celle des foires, qui se tenaient aux lieux des grandes fêtes nationales, à Délos, à Olympie, à Delphes ou dans l'isthme de Corinthe, et celle du marché proprement dit, l'agora, qui était à la fois le point central des services publics et celui du trafic, des halles et de la banque, et comme tel soumis à la surveillance d'un fonctionnaire spécial qui, dans l'exercice de sa juridiction, appliquait un droit particulièrement strict. Avec des foires aussi, dont la date coïncidait avec les fêtes annuelles des « grands jeux », mais dont l'importance fut moindre, parce que son commerce fut surtout maritime et que l'énormité de ses plus grands centres de population en fit assez vite de vraies *places*, sur lesquelles il pouvait s'exercer à l'état permanent, Rome — comme d'ailleurs le reste de l'Italie — connut aussi, de bonne heure, des marchés urbains périodiques, les *nundinae*, qui revenaient tous les neuf ou plutôt tous les sept jours, et où se concentraient tous les trafics (celui des esclaves et de l'argent au forum), en attendant que la croissance de la vie urbaine fît naître des marchés quotidiens très spécialisés, où le commerce s'exerçait en boutique (*tabernae*), et l'intensité de tous ces trafics fut assez grande pour nécessiter toute une organisation appropriée, œuvre de l'État, le *Jus nundinarum*.

7. Les pays celtiques, la Gaule, l'Irlande, eurent également leurs grands rendez-vous d'affaires, coïncidant avec leurs fêtes religieuses ou autres, de même que les Germains, qui les faisaient concorder avec la tenue du *Mall*, et les invasions elles-mêmes, si elles firent disparaître les anciens marchés, ne les empêchèrent pas de ressusciter assez vite, notamment

1. A vrai dire, le grand commerce que les Grecs finirent par enlever aux Phéniciens fut surtout maritime, comme plus tard celui de l'Empire romain.

chez les Francs du Nord, au point que, déjà, la foire de Saint-Denis (dont les premiers diplômes datent de 629 et de 710) est visitée par les Saxons, Frisons, Lombards, Espagnols et Provençaux. Toute la période carolingienne est marquée par un effort d'organisation qui vise, avec l'aide de l'Église[1], et à travers, bien entendu, des préoccupations fiscales évidentes, à réglementer les temps et les lieux de marché où seuls le commerce doit s'exercer, à y assurer la loyauté des opérations et même le maintien des prix dans de justes limites, à les faciliter au besoin par la mise en circulation d'une monnaie spéciale ayant une marque distincte, et enfin à entourer les personnes et les biens, particulièrement ceux des étrangers, d'un ensemble très complet de garanties (« la paix du marché »), qui les attirent vers ces centres de transactions. Aussi bien, à la fin de la période franque, à défaut des marchés quotidiens, qui sont encore inconnus en raison de l'éparpillement des populations, les marchés hebdomadaires se multiplient-ils de plus en plus.

A l'époque féodale, où le droit de marché, disputé par les seigneurs au roi au point de devenir, au XIe siècle, un véritable droit patrimonial, finit par être ressaisi par celui-ci, au XIIIe, comme droit régalien, du moins pour les grands marchés; pendant que les autres tombent de plus en plus sous l'autorité des municipalités, ceux-là prennent la caractéristique qu'ils conserveront tant qu'ils jouiront de leur vogue, et qui est celle de la plus étroite réglementation. Cette réglementation s'inspire d'ailleurs de considérations très diverses : d'abord, sinon avant tout, de l'intérêt fiscal, qui est de concentrer toutes les transactions périodiquement en un lieu unique, afin de les taxer plus facilement et de percevoir les droits de *tonlieux*, de mesurage et de pesage qui appartiennent à l'autorité seigneuriale ou royale. Elle est suscitée ensuite par la préoccupation, très vive à une époque où les ressources de la vie économique restent très limitées et très précaires, de surveiller très étroitement des opérations

1. Cette aide de l'Eglise, si conforme à l'ensemble de la doctrine canonique, pouvait être d'autant plus effective que les monastères, centres importants eux-mêmes de production à l'époque, se faisaient concéder des marchés dans leur voisinage, sur lesquels ils exerçaient leur juridiction comme « seigneurs » de ces marchés.

susceptibles de porter atteinte, par des exportations intempestives hors de la seigneurie, des denrées les plus essentielles à la subsistance des habitants, ou, par des transactions clandestines, de modifier les conditions d'un approvisionnement régulier. Enfin elle est aussi dictée par l'intérêt du commerce permanent lui-même, jaloux, dès qu'il est né, d'exclure toute concurrence en dehors des périodes définies et régulières où elle est provoquée du dehors, et de façon générale par le souci de régler les conditions des échanges de telle sorte que les prix y trouvent leur équilibre normal et qu'ils réalisent l'équitable conciliation des intérêts des consommateurs et des producteurs. Ainsi s'explique tout ce système compliqué, dont la taxation officielle est, pour certaines marchandises au moins ou à certaines époques, une pièce maîtresse, et qui s'efforce de provoquer, mais à des dates fixes seulement, une concentration artificielle des produits, tout ensemble par les prérogatives ou immunités de toutes sortes octroyées aux forains, par l'obligation imposée à tous trafiquants ou producteurs qui se trouvent dans un certain rayon de la foire d'y apporter leurs produits[1], par le droit de la ville placée sur une route commerciale d'arrêter et de faire mettre en vente les marchandises qui transitent à sa proximité (*droit d'étape*)[2], par les défenses enfin faites aux forains de trafiquer après la clôture du marché ou même de vendre ou d'acheter avant que les bourgeois eux-mêmes aient eu le temps de faire leurs approvisionnements[3].

8. Telle fut la physionomie générale des foires, où, pendant tout le Moyen-âge, du XIe au XVIe siècle, vint se concentrer tout le trafic de gros d'une région, du royaume ou même de plusieurs nations, pendant que le commerce sédentaire se

1. Cette obligation, qui s'étendait à toute la « banlieue », c'est-à-dire à une ou plusieurs lieues à l'entour, subsista jusqu'à la fin du XVIIe siècle.

2. Ce droit d'étape fut d'ailleurs très divers suivant les époques ou les lieux : à l'origine il ne fut que l'obligation de passer par certains points des frontières terrestres ou maritimes ou par certaines voies commerciales, pour assurer l'application des mesures restrictives.

3. Sur l'origine du droit municipal, souvent engendré par le droit des marchés, la liberté du commerce ayant été la première accordée aux *burgenses* ou *mercatores* (termes souvent synonymes) et ayant donné naissance à toutes les autres, cf. Huvelin, o. c., p. 211 s.

chargeait d'approvisionner les villes, souvent nées sur l'emplacement même des anciens marchés, et que le marché urbain proprement dit, qui subsistait à côté de lui, prenait pour fonction de satisfaire aux besoins des campagnards plus qu'à ceux des citadins. De toutes ces foires, principalement féodales avant le XVe siècle, et royales depuis, les plus célèbres, parmi une foule d'autres répandues sur tout notre territoire, furent incontestablement, mais à des époques successives et en outre avec des caractères différents, les foires de Champagne et de Lyon. La grande prospérité des premières dura du XIIe au XIVe siècle, favorisée par leur situation au point de jonction des routes du Nord et du Midi. Aux « foires de Champagne et de Brie », dont les principales se succédaient à Troyes, Provins, Bar-sur-Aube et Lagny, de manière à faire, avec leur durée de six semaines environ chacune, un marché presque continu, on venait de toutes les provinces de France, des Flandres, d'Italie, d'Angleterre, d'Ecosse, d'Allemagne, d'Espagne et même d'Orient, et il s'y débitait toutes sortes de produits ou de matières premières, draperies et soieries, pelleteries et cuirs, travaux d'orfèvrerie ou de dinanderie, toiles, parchemins, condiments, médicaments et matières colorantes, denrées alimentaires et boissons, bétail, vins et huiles, suif, fromages, métaux précieux ou ordinaires, laine, coton, lin, soie et chanvre, et même, paraît-il, jusqu'au XIVe siècle, des esclaves. Mais, à tous ces objets de transactions, elles joignaient naturellement aussi le commerce de l'argent, et, par le nombre des affaires qui s'y faisaient ou s'y dénouaient, elles devenaient des centres, d'une importance exceptionnelle, de banque, de change et de règlement. D'ailleurs, la fonction qu'elles remplissaient en France avec un éclat particulier[1], d'autres grandes foires s'en acquittaient pareillement en Europe, particulièrement, aux XIIe et XIIIe siècles, les foires

1. Les foires de Saint-Denis ou *Lendit*, de Saint-Germain-des-Prés, de Melun, de Saint-Quentin, de Beauvais, les foires de Rouen, d'Anjou et de Touraine, de Nimes et de Beaucaire, et bien d'autres encore, eurent aussi leur importance. Mais les guerres des XIVe et XVe siècles et la peste noire leur portèrent à presque toutes un coup mortel. Celle de Beaucaire fut une des dernières à conserver sa splendeur. La crise monétaire et les guerres de religion, qui interrompirent, dans le dernier tiers du XVIe siècle, l'ère de prospérité qui s'était ouverte avec lui, provoquèrent une déchéance des foires dont elles ne se relevèrent plus, malgré le rétablissement du commerce au XVIIe siècle. — Cf. aussi Levasseur, *R. E. P.*, 1892, p. 1328.

de Flandre (à Thourout, Ypres, Bruges, Lille, Gand et Anvers), celles de Pise, Venise, Milan, Plaisance et Gênes en Italie, celles, d'institution plus récente, de Leipzig, Francfort et Hambourg en Allemagne, celle de Sturbridge (près Cambridge) en Angleterre, et en Espagne celle, de toutes la plus florissante, de Médina-del-Campo.

Au xve siècle, pour des causes très diverses, la fortune passa de nos foires de Champagne aux foires de Lyon, qui, quoique leur origine remontât à 1420, ne connurent vraiment qu'à partir de 1462 leur exceptionnelle prospérité, due à ce qu'elles mettaient en relations, par les vallées du Rhône et de la Saône, les pays méditerranéens avec les bassins de la Seine et l'Allemagne. Au nombre de quatre dans l'année, du moins en leur dernier état, et d'une durée de quinze jours chacune, Allemands, Flamands, Anglais, Espagnols, Italiens et Provençaux s'y rencontraient avec les sujets du royaume, pour y trafiquer surtout de tissus, draps, toiles et soieries, de peaux et de cuirs, de fers, de métaux et d'armes, de céréales, de vins, de sels et d'épices. Mais, quoiqu'elles fussent ainsi de véritables centres du négoce international, déjà à la fin du xve siècle[1] elles commençaient à prendre le caractère[2] qui devait être très prépondérant longtemps avant leur déclin, celui de grands centres de paiement et de change, auquel aboutissaient un nombre énorme d'opérations qui n'y avaient été nullement conclues[3]. Pour la conclusion des affaires, en effet,

1. Des causes particulières telles que l'exclusion inopportune des Génois et la concurrence des foires de Besançon, créées à l'instigation de ces derniers, contribuèrent, avec le développement général, à la décadence des foires lyonnaises.

2. Ce caractère fut aussi celui des foires génoises de Plaisance, Novi, Sainte-Marguerite, et plus exclusivement encore celui des foires d'Espagne, en raison de l'extrême pénurie de numéraire dont ce pays souffrait. — Du reste, au cours de cette période, le trafic en foire fut bien loin d'être concentré à Lyon, et de grandes foires à Rouen, à Tours, à Bordeaux et dans le Languedoc notamment, le partagèrent avec cette ville.

3. On ne saurait étudier ici la si complexe et si curieuse organisation des foires, qui a donné naissance à tant de règles actuelles de notre droit commercial. Il suffit de marquer qu'elle dérive toute de la combinaison de l'idée de « *paix du marché* », si essentielle à la régularité des transactions, avec la limitation du commerce dans le temps et dans l'espace, qui est également à sa base, car elle consiste toute en : 1° des institutions de sauvegarde, le *conduit des foires*, dont l'objet est de garantir la sécurité des personnes et des biens des marchands, tant en cours de route que sur les champs de foire eux-mêmes, et l'exécution rapide et complète des engagements qui y sont pris; 2° l'existence d'un droit spécial destiné à attirer

les progrès de la sécurité et des moyens de transport, la diffusion du commerce permanent, qui rendaient leurs anciens privilèges et jusqu'à leur existence moins nécessaires, devaient tendre à faire perdre aux foires insensiblement, non pas à Lyon seulement, mais un peu partout, leur très grand rôle et provoquer leur décadence, qui se prolongea pendant le cours des XVIIe et XVIIIe siècles[1], pour n'en faire guère plus, quand elles se survécurent, que des marchés régionaux, surtout agricoles, sauf dans les contrées moins avancées, où elles étaient nées tardivement et conservaient leur raison d'être, comme à Leipzig, Francfort et Nijni-Novgorod. Et c'est ce même défaut d'organisation commerciale moderne qui explique que la vie économique puisse s'y concentrer encore en certaines parties de l'Asie, par exemple en Sibérie, en Boukharie ou en Arabie, ou chez les peuplades africaines, comme sur les grands marchés de Tombouctou ou de Kouka.

9. Cet état d'une circulation obligatoirement concentrée, à des époques périodiques, sur des marchés étroitement sur-

les marchands, *jus fori*, *mercati* ou *nundinarum*, qui se compose, ou de *franchises*, telles que la suppression du droit d'aubaine ou de la prohibition du prêt à intérêt, la suspension de toutes mesures de contrainte ou d'exécution sur leurs corps ou sur leurs biens pour des dettes nées en dehors de ces foires (*franchise d'arrêt*); ou de *privilèges*, tels que les aggravations des peines du droit commun pour tous délits commis en foire, la rigueur particulière des contrats qui y sont passés (*rigor nundinarum*), la responsabilité solidaire des associés qui s'y obligent, les voies rapides d'exécution, avec le principe de l'égalité proportionnelle de toutes les créances d'origine foraine, où l'on a pu voir la naissance du régime de la faillite; 3° un système d'impôts spéciaux, qui, suivant les cas, ont un caractère purement fiscal ou constituent le prix d'un service rendu, comme les *tonlieues* ou péages, aux noms les plus divers (*transit, travers, pedagium, portagium*). — Quant à leur organisation matérielle, les marchandises étaient déposées à leur arrivée dans des baraques ou *loges*, par nature de produits ou parfois par nations, et leurs ventes se succédaient (*divisions des foires*) par périodes distinctes (foire aux draps, foire aux cuirs, *avoirs-de-poids* ou marchandises soumises à une pesée, etc.), sans doute pour que leur resserrement entre certaines dates permît à leurs prix de mieux s'établir, — après quoi s'ouvrait la période des règlements, dont il sera parlé ultérieurement.

1. S'il entra dans les vues de Colbert de favoriser et de multiplier les foires, Turgot et les Economistes s'y montrèrent, au contraire, très défavorables, à la fois en raison de la concentration artificielle qu'elles opéraient et en haine des privilèges dont elles jouissaient et de la police qui y régnait. La Révolution ne les supprima pas elles-mêmes, mais seulement les droits seigneuriaux qui s'y percevaient (loi des 15-28 mars 1790, art. 19 s.). Mais la crise générale suffit à ne plus faire d'elles que l'ombre de ce qu'elles avaient été.

veillés par l'autorité, pouvait convenir aux économies où elle ne devait s'opérer le plus souvent qu'à de faibles distances, souvent pour une minorité de produits, et participait d'ailleurs de leur stabilité : sauf dans les foires, les variations de prix étaient faibles, comme les variations de l'offre et de la demande elle-même et aussi comme la concurrence des producteurs, enfermée de parti pris dans certaines limites. Et il était aussi en harmonie avec la pénurie de moyens de transport, qui obligeait acheteurs et vendeurs à aller les uns vers les autres pour traiter ensemble. Mais, à partir d'un certain stade de l'évolution, la circulation des produits, la division du travail et le progrès technique, étroitement associés, auraient risqué d'être paralysés par un système d'échanges aussi étroit, dominé par des intérêts égoïstes. La transition, depuis le XVIe siècle, du régime de l'économie urbaine à l'économie nationale, la formation des grands Etats centralisés et le progrès des moyens de communication, puis aussi l'apparition de la grande industrie, devaient provoquer l'élargissement graduel des marchés et le transport à des distances de plus en plus grandes, d'abord des produits de quelque valeur, puis des autres. Mais cette transformation ne devait s'opérer qu'insensiblement, et elle ne fut réellement complète qu'après la révolution industrielle et l'essor des voies ferrées et de la navigation maritime : alors seulement, c'est-à-dire vers le milieu du XIXe siècle, s'établirent, en reléguant les anciens marchés à un très petit rang d'importance, les nouveaux marchés, régionaux, nationaux ou même internationaux, affranchis de toutes les anciennes sujétions et sur lesquels se traitaient les affaires en pleine concurrence, sans distinction entre sujets et étrangers, et dans des conditions aussi toutes nouvelles. Plus d'assemblage nécessaire désormais de l'offre et de la demande, plus de déplacement des marchandises : grâce à toutes les facilités modernes de se renseigner, les affaires peuvent se conclure de loin, sans interruption, sur prix courants, sur échantillons ou sur types, par un simple coup de télégraphe ou de téléphone. C'est le triomphe du commerce sédentaire, qui va pouvoir prendre désormais toute sa complexité, trafiquer de tout, se spécialiser, traiter dans toutes les conditions possibles, directement, avec ou sans l'aide d'auxiliaires de toutes sortes, placiers, représen-

tants, commis-voyageurs ou courtiers[1], ou indirectement et sous le voile, par l'intermédiaire des commissionnaires[2], et se subdiviser, d'autre part, en commerce de gros, de demi-gros ou de détail, pour se mettre à la portée de tous les besoins et de toutes les catégories de vendeurs ou d'acheteurs, c'est-à-dire de producteurs ou de consommateurs, dont la situation est si différente qu'elle est exclusive de toute uniformité dans leur manière de vendre ou d'acheter.

10. Est-ce à dire que les anciens marchés allaient tous disparaître? Non : ils devaient s'adapter seulement, dans leur constitution et dans leur importance, aux besoins d'une situation nouvelle. Soit que, dans certaines régions, l'état des communications ou l'engourdissement général rendissent encore désirable le rapprochement périodique des vendeurs et des acheteurs, soit que, pour traiter de certaines marchandises — le bétail ou les vins par exemple — leurs qualités individuelles ne pussent être bien appréciées qu'après un examen préalable, soit que, pour d'autres, il importât de les trouver rassemblées en un même lieu, comme les objets de consommation quotidienne, et de pouvoir les acheter exactement « au cours » et pour la quantité qu'on désire, soit enfin qu'il demeurât utile de faire converger, comme par le passé, toutes les offres et les demandes vers certains centres, pour y créer un mouvement d'opinion et de prix qui fût le reflet fidèle de l'état réel du marché, les anciens centres de transactions pouvaient conserver leur raison d'être. Aussi bien ont-ils subsisté sous des formes diverses, tout en se modifiant.

Ainsi, quelque importance qu'aient les ventes du magasin de détail, à la ville surtout, où il faut s'approvisionner de tout ce qui entre dans la consommation, il n'a pas rendu

1. Le rôle du courtier a d'ailleurs lui-même beaucoup évolué depuis le Moyen-âge : jadis véritable organe de formation des contrats, qu'il certifiait par son bordereau et de l'exécution desquels il répondait, il n'est plus maintenant qu'un agent de rapprochement de l'offre et de la demande. Le courtage en marchandises est, du reste, devenu libre depuis la loi du 18 juillet 1866, sauf les quelques droits réservés aux courtiers assermentés. Cf. Thaller et Percerou, o. c., n. 1097 s.

2. Le rôle de la commission a, lui aussi, beaucoup diminué : sous la forme de la « consignation » de marchandises, elle permettait fréquemment et permet encore à un commerçant d'obtenir des avances du commissionnaire qui est chargé de les placer. Cf. Thaller et Percerou, o. c., n. 1109 s.

inutile le marché quotidien, où se débitent tous les comestibles, à l'amiable ou à la criée, où les producteurs peuvent vendre eux-mêmes leurs denrées ou les faire vendre par l'entremise de « facteurs », où elles sont revendues surtout par des revendeurs de seconde ou de troisième main, et ces halles ont une telle importance pour la vie générale qu'elles sont sujettes partout, comme jadis, à toute une réglementation minutieuse[1]. Lui aussi, quoique peut-être moins nécessaire, le marché hebdomadaire a survécu, malgré ses frais et ses inconvénients multiples, en certains lieux du moins, au moins pour certains produits, les céréales, le bétail, le bois ou le charbon par exemple, et il alimente plutôt le commerce sédentaire, avec lequel il coexiste, qu'il ne sert à l'approvisionnement du consommateur, au moins dans les grands centres. Si les marchés annuels, de moindre utilité encore en général, ont certainement décliné et ne sont plus parfois que des lieux où on se rend moins pour traiter que pour se divertir ou se revoir, eux-mêmes se maintiennent souvent, avec une réelle importance, du moins pour les marchandises qu'il faut voir, palper ou goûter, telles que le bétail, les chevaux, les vins ou les houblons, le lin, la laine ou le chanvre, et les affaires s'y traitent entre producteurs et commerçants, marchands locaux et gros négociants, dans des conditions dont on n'aurait nulle part l'équivalent. Sur certaines places, ils revêtent aussi une forme spéciale, depuis longtemps connue, mais rajeunie ou étendue à de nouveaux objets : c'est la vente publique aux enchères, qui vise à faciliter l'écoulement au comptant, par grosses quantités, et au plus haut prix qu'ils puissent atteindre, de produits qui, eux aussi, ont besoin d'être préalablement examinés, café, sucre, thé, laine (Londres), pelleterie (Leipzig) et poisson (Hambourg). — Les foires, dans l'ancien sens de l'expression, avaient été beaucoup plus atteintes, à certaines exceptions près, comme Nijni-Novgorod ou Leipzig[2], et sauf pour de rares marchandises, comme les cuirs et peaux. Mais,

1. Cf. la description qui a été faite par du Maroussem (*R. E. P.*, 1894, p. 364) d'une très curieuse organisation de cette nature, celle du *carreau des Halles* de Paris, qui rappelle tant de traits archaïques des plus vieux marchés.

2. Immédiatement après la guerre, et dès 1920, la foire de Leipzig semble avoir retrouvé son ancienne vogue : elle est dédoublée maintenant en foire de printemps et foire d'automne, et chacune est subdivisée par industrie.

par un curieux phénomène de réviviscence, elles devaient prendre, vers la fin du XIXe siècle, une vie nouvelle, à la vérité non sans se transformer et sans devenir, de lieux de vente de marchandises présentes, à livraisons immédiates, qu'elles avaient été jusqu'alors, des centres d'exposition et de commande, où elles ne figuraient plus que par leurs types ou échantillons, et où elles ne faisaient plus que l'objet d'ordres à exécution différée. On a trouvé à cette forme nouvelle cet avantage de mettre en rapports directs, comme autrefois, producteurs et acheteurs, et de permettre par là, aux uns de prendre ferme et à l'avance une importante partie de leurs carnets de commandes, aux autres de comparer très vite, et d'un coup d'œil d'ensemble, les qualités et les prix des produits mis ainsi en concurrence côte à côte, et aussi de grouper rapidement leurs achats. Or le succès persistant de la foire de Leipzig, qui a opéré la première cette transformation, et celui des nombreuses foires créées, surtout depuis la guerre, notamment à Lyon, Paris, Bordeaux, Londres et Bruxelles, afin de détourner la clientèle de certaines places étrangères, prouve assez qu'il y avait là à remplir une importante fonction dans le commerce de gros[1]. — Ailleurs enfin les foires revivent sous des formes modernisées, celles de dépôts d'échantillons ou d'expositions permanentes, qui sollicitent de façon continue la commande, notamment pour les porcelaines et la verrerie, les tissus, les jouets et la librairie, et Londres et Amsterdam connaissent ce type de marchés, comme Leipzig, Dresde ou Vienne[2].

Dans l'ensemble, cependant, l'importance des anciennes foires est allée à une autre institution commerciale, à la *Bourse*. Issue des réunions auxquelles se rendaient, parfois quotidiennement, les hommes d'affaires, déjà, paraît-il, au Moyen-âge, pour s'y tenir au courant de ce qui intéressait

1. La foire de Lyon, la première ressuscitée en France, en 1916, a vu ses affaires annuelles passer de 95 à 800 millions en 1919. Celle de Londres, qui a revu le jour en 1915, a dû se subdiviser, depuis 1920, en trois : Londres, Birmingham (pour la métallurgie) et Glasgow (textiles, produits chimiques et industries alimentaires) ; on évaluait en 1921 à 50 millions £ les affaires qui s'y traitent. Paris, Bordeaux, Bâle, Utrecht, Bruxelles ont aussi leur foire : le chiffre des affaires de cette dernière aurait atteint le milliard en 1920. — Cf. Caspers, *R. E. I.*, 1921, III, p. 470; Clerget, o. c., p. 104.

2. Truchy, o. c., I, p. 218.

leur trafic, elle devait devenir le centre principal des transactions, d'abord pour les fonds publics et les valeurs mobilières, puis, par la suite, pour les produits qui pouvaient être vendus sur type, céréales, cafés, coton, etc., et, lorsque furent imaginées les opérations à terme, exercer sur les prix, sur la production et sur toute la vie économique une influence sans seconde[1].

11. La même évolution qui transformait les marchés devait transformer aussi les *organes du commerce*[2]. Le commerce sédentaire, déjà partagé au Moyen-âge en commerce de gros et commerce de détail, a fait reculer le commerce ambulant des colporteurs à mesure que s'accentuaient la densité sociale et le progrès des transports, au point de le réduire aux tout petits trafics[3]. Puis il s'est étendu lui-même sous ses deux formes, dans les grands centres et les places d'entrepôt pour le gros, et dans les villes de quelque importance pour le détail. En même temps, sous sa forme principale, il se séparait du commerce de banque, avec lequel il était resté longtemps confondu, et se spécialisait de plus en plus dans les divers compartiments du négoce, denrées agricoles et coloniales, matières premières, produits manufacturés, avec leurs innombrables subdivisions. Mais, malgré qu'il englobât dans son activité un nombre d'articles de plus en plus grand, jusqu'au milieu du XIXe siècle le commerce était encore bien loin de faire porter ses opérations sur l'ensemble des produits commerçables, étant donné l'importance que conservait dans beaucoup de pays ou de régions l'économie domestique. Et il s'exerçait dans des conditions traditionnelles, parfois même réglementées, qui étaient bien plus de nature à faire ressortir l'utilité réelle de sa fonction que l'importance des prélèvements qu'il effectuait, par ses profits, sur les revenus du public. Ceci devait donc changer lorsque l'esprit mercantile, favorisé à la fois par la liberté commerciale, l'expansion des échanges,

1. Landry, o. c., I, p. 365.

2. Cf. Schmoller, o. c., III, p. 72 s.

3. Lui aussi cependant, ce commerce par colportage a repris une certaine importance, en dehors des marchands des quatre-saisons, dans la branche de l'alimentation, sous la forme des établissements, dont le *Planteur de Caïffa* est le type, qui font visiter leur modeste clientèle par leurs petites voitures.

l'accumulation du capital et la diffusion du crédit, allait pouvoir prendre tout son essor. Alors les intermédiaires se multiplient, tous les objets deviennent la matière du commerce, leur circulation s'étend de plus en plus loin, ils passent par toute une filière, de plus en plus longue, de mains qui en trafiquent, depuis la première qui commence à les façonner jusqu'à la dernière qui les vend au détail, et le commerce dirige de plus en plus, et la production, et la consommation, car c'est de lui qu'émane primitivement toute demande, et nul n'est mieux que lui au courant de l'état du marché. Le résultat général fut que, si les échanges directs ne disparurent pas tout à fait, pas plus que la production par le consommateur qui les rendait inutiles, ils devinrent de plus en plus exceptionnels, et le commerce imposa très généralement son entremise, en devenant le maître de toute la circulation.

Or, affranchi de toutes les anciennes entraves et devenu souverain ou presque, son ancien esprit devait presque fatalement s'altérer et le désir du lucre grandir en lui : le profit, et non l'utilité de la fonction à remplir, devenait sa règle et sa fin, et il les poursuivait par tous les moyens, même parfois excessifs, en subissant lui-même l'emprise capitaliste. Comment alors l'évolution irrésistible qui l'emportait l'aurait-elle nécessairement adapté pour le mieux au besoin social, alors qu'il était avant tout préoccupé de son propre intérêt? Organes trop nombreux pour le besoin réel auquel ils répondaient, ou se survivant alors que la transformation de la production ou des marchés aurait dû en entraîner l'élimination, profits disproportionnés aux services rendus, entremises compliquées ou inutiles et par conséquent onéreuses, excès de la spéculation, sous ces formes diverses l'organisation commerciale moderne ne pouvait pas être sans de graves défauts, ni sans éprouver le besoin d'une certaine réadaptation. Depuis trente ou quarante ans, celle-ci a commencé à s'accomplir sous nos yeux, avec lenteur sans doute, étant donné l'importance ou la résistance des intérêts qu'elle rencontre. La démarcation des divers genres de commerce se déplace ou s'efface, certaines entremises ou des auxiliaires qui y participaient sont supprimés, le commerce de détail, ou se concentre, ou devient même inutile grâce à l'intervention des organismes coopératifs, le commerce de gros et la spéculation, sans diminuer

d'intensité, se régularisent ou s'imposent certaines disciplines, et eux-mêmes sont parfois menacés par la reconstitution des rapports directs entre producteurs et consommateurs, à laquelle tendent industriels et agriculteurs, par exemple dans les cartels ou les trusts, les syndicats agricoles, la coopération d'achat ou de vente, car ces efforts visent, les uns à subordonner le commerce à la production ou tout au moins à affranchir celle-ci de sa dépendance, et les autres purement et simplement à le supprimer[1].

1. Landry, o. c., p. 360; Truchy, o. c., I, p. 216; Schmoller, o. c., III, p. 89.

CHAPITRE II

Le Commerce de détail.

§ 1er. — Le Commerce de détail en entreprise.

1. Sa fonction. — 2. Le prix de détail : l'écart entre lui et le prix de gros. — 3. Le parasitisme possible de ce commerce. — 4-5. Systèmes de limitation du prix de détail : la taxation ou le maximum. — 6-7. Evolution du commerce de détail vers la concentration : la statistique. — 8. Formes diverses de la concentration. — 9. La concentration par extension : le *grand magasin*. — 10. La concentration *par spécialisation* et *par intégration*. — 11. Le sort du petit commerce. — 12. Son amélioration par la *coopération commerciale*. — 13-14. *L'entreprise à succursales multiples*.

§ 2. — La Distribution des produits par les sociétés coopératives de consommation.

1. Buts des coopératives de consommation. — 2. Programme de l'Ecole coopératiste. — 3. Organisation de cette forme coopérative : sa constitution interne. — 4. Règles fondamentales de la distribution des produits. — 5. Répartition des *bonis*. — 6. Histoire et développements du mouvement coopératif : en Angleterre. — 7-8. En France. — 9-10. Dans les autres pays. — 11-13. Coup d'œil d'ensemble sur ce mouvement : ses effets. — 14. Législation française relative aux coopératives de consommation.

§ 1er. — Le Commerce de détail en entreprise[1].

1. La fonction du commerce de détail est de mettre journellement les produits à la portée des consommateurs, par petites quantités, dans le moment et dans l'état où ils les

1. Cf. E. Demolins, *la Question des grands magasins*, 1891; Et. Martin-Saint-Léon, *le Petit Commerce en France, sa lutte pour la vie*, 1911; Vouters, *Des mesures législatives destinées à enrayer la concentration du commerce de détail*, th. Paris, 1910, et *le Petit Commerce contre les grands magasins*; Sayous, dans *la Concentration des entreprises*, p. 143 s.; Nogaro et Oualid, *l'Evolution du commerce, du crédit et des transports depuis cent cinquante ans*, 1914; du Maroussem, *R. E. P.*, 1893, p. 322; Mataja, *R. E. P.*, 1891, p. 451.

réclament, par conséquent de s'en approvisionner, de leur donner les soins de conservation nécessaires, de les diviser, de les préparer, d'en faire souvent aussi la livraison à domicile, voire même de les faire connaître et de créer pour eux une demande à l'aide de toute une tactique provocatrice du désir. Le *détaillant* est donc un intermédiaire entre le producteur ou le marchand en gros, suivant les cas, et le consommateur, et son activité s'accompagne, fréquemment aussi, de manipulations ou d'une certaine main-d'œuvre qui sont capables de faire de lui presque autant un industriel qu'un commerçant, comme le boucher, le boulanger, le pharmacien ou le tailleur sur mesure. Il y a là, en somme, un rôle utile à remplir, et d'autant plus utile que les goûts, les ressources, les habitudes, les caprices et l'imprévoyance aussi du consommateur, en l'état actuel de son éducation économique, ne permettraient souvent pas de vendre autrement[1].

1. Cf., sur les difficultés de ce commerce, Brouilhet, o. p., p. 418; sur ses procédés divers, son organisation, et en particulier la publicité, Truchy, o. c., I, p. 221; Clerget, o. c., p. 21 et p. 55. — On a beaucoup médit de la réclame et de la publicité, ce qui ne l'empêche pas de se répandre partout, même, aux derniers jours, dans la littérature. La vérité est qu'elle est à la fois, comme la langue d'Esope, le meilleur et le pire. L'art principal du commerçant ou de l'industriel étant de vendre, elle est devenue une nécessité d'autant plus impérieuse que le nombre et la variété des marchandises étaient plus grands et que l'élargissement de la circulation et l'éloignement du producteur ou du vendeur lui imposaient davantage ce moyen de faire parvenir ses offres au public, en lui permettant ainsi de réaliser parfois l'économie de l'intermédiaire. La publicité a fait aussi l'éducation de la masse par la comparaison des produits et des prix, éveillé en elle des besoins inédits, et lui a fait connaître des moyens supérieurs ou tout nouveaux de satisfaction. Effectuée en grand pour des produits susceptibles d'un vaste débit, elle peut ne grever que faiblement le prix de chaque article, et même on peut dire sans paradoxe qu'elle peut contribuer à l'abaisser, en ouvrant des débouchés assez larges pour réduire le coût de production. Mais, outre que ceci cesse d'être vrai dès qu'elle est excessive, c'est-à-dire disproportionnée avec son objet, la publicité a aussi ses tares visibles : elle peut favoriser la tromperie, la concurrence déloyale, le débit d'articles peu recommandables, et exacerber surtout, en s'imposant comme une obsession à l'attention de la foule, le désir d'acheter et la soif de la dépense, qui sont actuellement une de nos plaies sociales les plus vives. Et elle devient particulièrement néfaste lorsqu'elle ne peut être payée qu'au détriment de la qualité de l'objet vendu, ou s'exerce sous la forme absurde de ces primes fallacieuses qui constituent le mode le plus moderne et le plus efficace de piperie du public. Cf. Mataja, *R. E. P.*, 1911, p. 587. Ainsi apparaît à la fois, par ses effets divers et par son coût, la haute importance de l'art de la publicité, saine et effective, qui a maintenant ses lois, ses théoriciens et son enseignement. Cf. notamment Gerin et Espinadel, *la Publicité suggestive*, 1912; Hemet, *Traité pratique de publicité*, 1912; Gérin, *Précis intégral de publicité*, 1919.

2. Mais, bien entendu, cette entremise se paie, et il faut de toute nécessité qu'il y ait un écart entre le *prix de gros* et le *prix de détail* : il faut, en effet, que le détaillant « vive », et partant qu'il ajoute au premier la valeur au moins de ses « peines et soins ». L'importance de l'écart est donc très variable de commerce à commerce, suivant que la majoration à faire subir au prix de gros doit être plus ou moins forte pour que le négociant juge son activité suffisamment rémunérée, en l'état actuel de la concurrence. Par conséquent, toutes choses égales par ailleurs, le taux de cette majoration est d'abord dans la dépendance de la *nature même des articles* de son commerce. Pour ceux qui sont sujets à un prompt dépérissement, le poisson, les fleurs, les légumes, ou encore pour les articles sujets à la mode, le prix de vente doit contenir une prime qui couvre normalement le risque de perte ou de dépréciation; pour ceux qui, comme les antiquités ou les objets de grand luxe, les ameublements d'art ou les bronzes, ne se vendent qu'au bout d'un temps plus ou moins long et sont d'un écoulement incertain ou lointain, il faut que le prix tienne compte de l'intérêt d'un capital longtemps immobilisé; pour les produits de très faible valeur, fil, aiguilles, enveloppes par exemple, la marge de bénéfice doit augmenter en raison de la dépense de temps du débitant, immobilisé derrière son comptoir dans l'attente du client, et aussi de la lourdeur relative des frais généraux que comporte ce débit; enfin, le prix des marchandises qui exigent des transformations plus ou moins compliquées ou des qualités de travail particulières (pain, viande, médicaments, vêtements sur mesure, etc.) comprend évidemment la rémunération d'une industrie spéciale, et non plus seulement celle d'un simple acte de négoce. Il est, d'autre part aussi, certaines marchandises (le sucre, le charbon par exemple) dont les cours sont cotés et uniformes pour toute une région ou tout un pays, et dont, pour cette raison, les prix de détail tendent à se rapprocher davantage des prix de gros.

Mais le taux de la majoration est, en second lieu, dans la dépendance des *conditions mêmes de la vente* : les frais généraux, de loyer, d'installation, de personnel, de livraison à domicile, si variables de magasin à magasin, suivant la catégorie sociale où se recrute la clientèle et les exigences de

celle-ci, doivent inévitablement se retrouver, pour une part plus ou moins forte, dans le prix[1]. De même aussi il doit y avoir une différence entre les prix du comptant et les prix de la vente à crédit, si pleine de risques, à moins que le détaillant ne répartisse ses risques sur l'ensemble de ses opérations et ne fasse payer les bons payeurs pour les mauvais, et cette différence se constate surtout dans les maisons qui se font une spécialité de la vente à crédit ou « à tempérament »[2], quelques garanties qu'elles puissent prendre vis-à-vis de leur clientèle. De même encore la pratique des « ventes avec primes » ou des « ventes à condition » entraîne par elle-même une majoration du prix, à moins qu'elle ne soit compensée par l'infériorité de la qualité de la marchandise : car il faut que le client paie, ou le soi-disant cadeau qu'on lui fait, ou la facilité qu'on lui donne de rapporter celle-ci, dans un délai assez court, si elle a « cessé de plaire ». Enfin, la pratique des ventes hebdomadaires, des « ventes du lundi », si répandues maintenant dans le commerce des nouveautés, et qui vise à allécher la clientèle féminine par des « prix d'occasion » ou « sacrifiés », ne peut manquer, si ces prix sont réellement tenus bas, même pour des marchandises fraîches, de se répercuter sur les prix des articles vendus en semaine, pour regagner le profit abandonné un jour dans un but de réclame[3].

Mais, quelle que soit l'influence des conditions particulières dans lesquelles chaque commerce est placé, l'écart entre le

1. Et trop forte généralement aujourd'hui, en raison du luxe extrêmement coûteux d'installation intérieure et de devanture, auquel se laissent aller de plus en plus les commerçants pour attirer la clientèle.

2. Cette vente à tempérament, qui permet de mettre n'importe quoi, par le crédit et l'échelonnement des paiements sur des semaines ou des mois, à la portée de toutes les bourses, peut être un mode parfaitement légitime de commerce. Mais elle est devenue trop souvent odieusement « usuraire » par le taux exorbitant auquel l'acheteur paie en fait le crédit qui lui est consenti, par le droit, parfaitement inique, que le vendeur se réserve de garder, à défaut de paiement complet, les garanties et les acomptes reçus, sans préjudice de la reprise même de la chose vendue. Plus prévoyantes à cet égard que notre loi française, qui n'a disposé que pour les ventes à tempérament de valeurs mobilières (loi du 12 mars 1900), les législations allemande, autrichienne et suisse ont protégé l'acheteur en toute matière contre les abus les plus criants. Cf. Dijol, *R. E. P.*, 1913, p. 634.

3. Toutes choses égales par ailleurs, la marge de gain du détaillant varie aussi suivant des circonstances accidentelles, telles que le besoin immédiat d'argent, l'ouverture d'un nouveau magasin, et aussi la vente au rabais d'un gâte-métier Brouilhet, o. c., p. 420 et 423.

prix de gros et le prix de détail reste dominé, dans l'ensemble, par l'état de la concurrence et des conditions générales dans lesquelles joue la loi de l'offre et de la demande : suivant cet état et les frictions de ce mécanisme, le second tend à se rapprocher plus ou moins du premier. L'ignorance du consommateur, son apathie, la force de la coutume ont pour effet de lui faire subir des prix majorés sans mesure ou sans proportion avec les variations des prix de gros. Ainsi s'expliquent, et l'inégalité des prix de boutique à boutique, dans une même ville, où chaque quartier et presque chaque magasin constitue un marché à part, échappant à toute concurrence réelle, quoique le progrès des communications ait beaucoup contribué à affaiblir le monopole local du détaillant; et le fait courant de l'indépendance des cours du gros et du détail, car il arrive souvent que ceux-ci ne varient, ni aussi vite, ni dans la même proportion que ceux-là. On constatera fréquemment, par exemple, qu'une denrée, le pain ou la viande, continue à se vendre au même prix alors que le prix du blé ou du bétail est en baisse, et parfois, mais plus rarement à la vérité, que son prix ne se ressent pas, immédiatement du moins, de leur hausse. Au premier cas, les détaillants se trouvent tacitement d'accord pour profiter de cette aubaine temporaire, au second, ils se résignent à ne pas relever leurs prix de peur de perdre leur clientèle ou dans l'espoir que la hausse sera toute momentanée, ou parce qu'elle leur est rendue peu sensible par les conditions d'achat de leurs stocks[1]. Mais, à la longue, si les variations des prix de gros sont importantes et durables, la concurrence doit tendre à ramener, sauf nouvel empêchement et à distance en quelque sorte, l'écart entre les deux prix à son niveau ordinaire[2].

1. Ceci peut cesser d'être vrai, cependant, aux époques troublées, particulièrement en temps de dépréciation monétaire et de hausse du change, où le marchand, surexcité par l'appât du gain et par crainte aussi des variations futures de celui-là, devance la hausse des prix de gros ou l'exagère, et se couvre par avance des majorations qu'il devra subir lorsqu'il devra se réapprovisionner.

2. De façon générale, toutefois, on peut dire que les prix de détail ont plus de stabilité que les prix de gros, parce que la concurrence est nécessairement bien plus vive entre commerçants avertis et obligés de tenir compte aussitôt des fluctuations continuelles des marchés, qu'entre détaillants en rapports avec un public ignorant, et dont chacun agit dans la sphère d'une clientèle presque réservée, à qui il impose facilement sa volonté, et moins intéressés à se concurrencer les uns les autres par des différences sensibles de prix. — Cpr. Brouilhet, o. c., p. 420 et 426; Colson, o. c., IV, p. 199; Schwiedland, *R. E. P.*, 1890, p. 43.

3. Pourtant la concurrence a eu un effet aussi singulier que certain, et bien connu, le maintien général des prix du détail au-dessus du niveau que comporterait le véritable état du marché, et par conséquent le renchérissement de ce chef du coût de la vie. Cet effet a été la suite du pullulement exagéré des intermédiaires dans le petit commerce, dont les conditions ordinaires d'exercice, faible importance de capitaux, absence de capacités spéciales, risques limités, et activité très réduite derrière un comptoir, sont de nature à ne tenter que trop de gens. Par là, et par l'accroissement rapide, et constaté partout, de ses effectifs, ce petit commerce [1], dont le chiffre d'affaires se réduit progressivement à mesure qu'elles sont plus disputées, se voit obligé, pour ne pas succomber sous le poids proportionnellement alourdi de ses frais généraux, de faire subir à ses prix de vente une majoration excessive, qui va souvent jusqu'à plus du quart, à la moitié et même plus de la valeur de la marchandise de gros, et de rançonner ainsi le consommateur de la façon la plus abusive. De là un véritable parasitisme, qui n'est nullement inhérent à la fonction commerciale elle-même, mais qui procède des conditions absurdes dans lesquelles elle est exercée [2].

Si ce parasitisme n'a pas suffi à tuer le petit commerce de détail, ce n'est pas seulement en raison de la passivité coutumière du consommateur, qui se laisse exploiter avec une incroyable patience : c'est aussi parce que ses opérations impliquent un contact immédiat avec le client qu'aucune autre forme n'assure aussi complètement, voire même des rapports personnels dont on ne trouverait nulle part ailleurs l'équivalent, et parce qu'il est bien mieux en situation que la grande entreprise de se plier aux exigences, aux goûts et aux

1. En France, les patentés du tableau *A*, qui comprenait tous les commerçants proprement dits, sauf les banquiers, étaient 1.477.000 en 1910, au lieu de 1.176.000 en 1852, malgré les éliminations opérées par plusieurs de nos lois fiscales, et ils s'étaient surtout accrus en nombre par le fait de l'augmentation des petits boutiquiers, spécialement dans le commerce de l'alimentation (boulangers, bouchers, épiciers, débitants de liquides, etc.). Même phénomène en Prusse, où il y avait 33 boutiques pour 10.000 habitants en 1837, et 97 en 1895, et en particulier à Berlin, où, au lieu d'un habitant commerçant sur 40 en 1846, il y en avait 1 sur 18 en 1890. (Schmoller, o. c., III, p. 89.)

2. Landry, o. c., p. 362; Brouilhet, o. c., p. 422; Gide, o. c., I, p. 372; Colson, o. c., IV, p. 204; Truchy, o. c., I, p. 216; Pareto, o. c., II, n. 923; de Foville, *Econ. Fr.*, 1887, II, p. 655.

besoins de sa clientèle, aussi bien de celle qui est pauvre et à qui il faut du crédit, que de celle qui est riche et qui veut être servie avec un soin et des égards particuliers. Mais on peut s'attendre à ce que, pour la satisfaction des besoins qui n'excluent pas la concurrence des diverses formes commerciales, la grande entreprise resserre le champ de la petite et que celle-ci ne puisse assurer son salut qu'en se spécialisant à un degré qui défie les forces de l'autre, ou en se rachetant de son infériorité par la pratique coopérative ou par une supériorité de connaissances, dont elle est, pour l'instant, aussi éloignée que possible. Le progrès de la concentration nous rend donc cet éminent service de nous affranchir du tribut exorbitant que nous imposait le détaillant et de ramener les prix du détail à une plus juste mesure, en attendant que s'établissent des rapports directs entre certaines catégories de producteurs et de consommateurs.

Taxation.

4. On a connu historiquement un autre moyen de parvenir à ce résultat, et qui, employé de temps immémorial et sans avoir été jamais totalement abandonné, a repris force et faveur dans la circulation troublée de la grande guerre : c'est la *taxation officielle* ou la pratique du *maximum*. Si la concurrence perd son effet niveleur dans certaines conjonctures et livre l'acheteur désarmé à tous les excès du commerce libre, il est assez naturel de s'en remettre à l'autorité du soin de le protéger et de modérer le profit, comme presque à toute époque on n'a guère manqué de le faire. Le célèbre édit de Dioclétien[1], s'il fut inspiré par les perturbations monétaires du temps, ne faisait, pense-t-on, que ressusciter un procédé antique. Nombreuses, au point d'être normales, furent les taxations officielles pendant tout le cours du Moyen-âge et jusqu'à la fin du XVIIIe siècle : et soit pour réaliser le juste prix des canonistes, soit pour réfréner les abus des monopoles corporatifs, soit pour maintenir les salaires dans certaines limites, soit enfin, comme les ordonnances de Philippe le Bel de 1304 et 1305, pour prévenir les variations de prix résultant de l'altération des monnaies ou de la révolution monétaire, les denrées les plus essentielles, le pain, le vin, la bière, la

1. Cf. aussi la Novelle CXXII, de Justinien (544). Sur l'histoire de toutes les mesures de cet ordre, cf. Pareto, o. c., II, n. 915 s.

viande et les salaires eux-mêmes eurent des maxima déterminés par l'autorité. Et cette taxation répond si bien au désir de la foule qu'elle la réclame d'instinct quand elle est tombée en désuétude et que des conjonctures nouvelles en réveillent le souvenir. On sait la gigantesque expérience que fit la Révolution du système du maximum, pour essayer de rétablir la circulation des denrées que le défaut de sécurité paralysait et enrayer la hausse des prix consécutive à la dépréciation des assignats. Par un premier décret du 4 mai 1793, la Convention l'applique au prix des grains et farines, qui varie suivant la région et l'état du marché. Puis, cette mesure ayant déterminé un afflux des produits vers les lieux où le maximum était le plus élevé, le décret du 11 septembre établit l'uniformité : ce fut, cette fois, au détriment des contrées les moins bien approvisionnées, faute de pouvoir ajouter les frais de transport au prix des denrées qu'on leur aurait envoyées. Très logiquement, le décret du 29 septembre suivant n'en étendit pas moins le maximum à tous les objets de première nécessité, et le décret du 11 brumaire an II fixa les bases sur lesquelles il serait établi : les prix moyens au lieu de production en 1790 seraient majorés d'un tiers, puis de 5 % pour le profit du commerçant en gros et de 10 % pour celui du détaillant, et on y ajouterait les frais du transport au lieu de vente. Ainsi furent dressés les tarifs contenus dans la loi du 6 ventôse an II. Mais, dès le 4 nivôse an III, tout le système, si draconiennes qu'en eussent été les sanctions, croulait sous le double poids de son insuccès et de la réprobation générale, et il ne restait plus de lui, mais pour subsister jusqu'à nos jours, que le droit pour les municipalités de taxer le prix du pain et de la viande[1]. Le maximum devait reparaître cependant, et en grand, combiné avec la réquisition et le rationnement[2], pendant tout le cours de la grande guerre, et, pour

1. Stourm, *les Finances de l'Ancien Régime et de la Révolution*, 1885, I, p. 390. Cf. loi des 19-22 juillet 1791, art. 30, complétée par l'art. 12 de la loi du 20 avril 1916, et art. 479 C. P.; Hauriou, *Précis de droit administratif*, 10e éd., 1921, p. 484, note.

2. La même loi du 20 avril 1916, qui permettait la taxation du café, du sucre, de l'huile, de l'essence et du pétrole, des pommes de terre, du lait, de la margarine, des graisses alimentaires, des huiles comestibles, des légumes secs, des engrais commerciaux, du sulfate de cuivre et du soufre, prévoyait en outre qu'il pourrait être pourvu à l'approvisionnement de la population civile par voie d'achats amiables ou de réquisitions, en vue de cessions aux communes des mêmes denrées ou

empêcher les dangereuses répercussions sur l'esprit public de la hausse des prix consécutive à la raréfaction des produits et aussi à l'inflation monétaire, on a taxé les céréales, les pommes de terre, le pain, le café, le lait, le beurre, le sucre, l'huile, le charbon, le pétrole, etc., tantôt dans toute la France, tantôt dans les villes, et comme jadis la taxation n'a jamais été, au gré de l'opinion, assez rapide ou assez sévère[1].

5. Du côté libéral, on a toujours conclu très vite, et comme à priori, à l'inanité ou à la faillite du système. Et assurément, s'il convient aux économies plus ou moins primitives où la valeur est relativement stable, la circulation peu active, l'esprit de lucre assez modéré, il s'accommode très peu d'une circulation intense[2], où les prix sont très sujets à varier avec toutes les conditions du marché, et où l'esprit mercantile est de force à déjouer toutes les rigueurs de la taxation, trop souvent du reste avec la lâche complaisance de ceux qu'elle devait protéger. Bien plus, dans les circonstances critiques, il est, non moins certainement, capable d'aggraver le mal qu'il veut guérir et d'exciter paradoxalement la hausse des prix en vidant les marchés, en provoquant la mise en réserve des stocks, ou en décourageant la production, par suite d'une erreur sur le prix vrai, dont la notion est à peu près insaisissable et suppose préalablement connu le prix de revient, tout aussi incertain lui-même, ou parce qu'en frappant tel produit on pousse artificiellement à la production de tel autre, resté indemne. Son danger, en effet, c'est, pour faire obstacle

substances, et le décret du 30 juin suivant réglementait ces cessions. Il disposait que la vente à la consommation locale pourrait être effectuée, soit en régie directe par les communes elles-mêmes (les *baraques Vilgrain*, édifiées en mars 1919, relèvent de ce type), soit par l'intermédiaire de commerçants approvisionneurs (comme dans beaucoup de grandes villes), soit par l'intermédiaire de collectivités telles que syndicats ou coopératives de consommation (et les coopératives parisiennes aidèrent beaucoup à cette distribution). Mais, soit insuffisance des denrées, soit insuffisance des boutiques, soit défaut de contrôle, soit enfin intérêt fréquent des organismes de distribution à vendre de préférence des denrées de substitution moins rares, plus chères, et cependant plus souvent demandées par le public, il s'en faut que ce ravitaillement ait rendu tous les services et produit l'effet sur les prix qu'on avait cru pouvoir en attendre. Cf. H. Bourgin, *R. E. P.*, 1919, p. 552.

1. Sur l'ancienne taxation, cf. Schmoller, o. c., III, p. 278.

2. Cf. la démonstration de Pareto, o. c., II, n. 595, d'après laquelle le maximum implique pour la fixation du prix « une condition de trop ».

à la hausse des prix, de risquer de déterminer la disette, et ce danger est d'autant plus redoutable que les répercussions de la taxation, d'une production ou d'une consommation à une autre, sont toujours très difficiles à prévoir, de telle sorte qu'elle risque de porter à faux. C'est ainsi que dans les circonstances récentes il a fallu souvent et trop tardivement corriger les effets d'une taxation par une nouvelle, ou même, pour ne pas accorder des primes, ce qui aurait semblé une belle contradiction, aux produits dont les prix étaient limités, mettre à la charge de l'Etat la différence entre ces prix et les prix de revient effectifs[1] ! Enfin, même dans les circonstances ordinaires, la taxation, celle du pain ou de la viande de boucherie, se heurte à des difficultés parfois très graves, au point qu'il faut en affranchir, ou certaines variétés de pain, ou certains morceaux de viande, pour lesquels il serait impossible ou injuste d'établir un soi-disant prix courant — sans parler de toutes les roueries de métier qui permettent au marchand d'échapper en fait à la taxe[2].

Pourtant, s'il importe de retenir ses inconvénients ou ses dangers, ne fût-ce que pour n'user de la taxation qu'en cas de nécessité absolue ou pour s'efforcer de l'établir d'une manière strictement rationnelle, il n'y a pas de raison, sinon de raison doctrinaire, pour y renoncer de parti pris. Souvent — comme on l'a vu pendant la guerre — sa suppression a été suivie d'un renchérissement des produits : preuve qu'elle n'était donc pas aussi inefficace qu'on le dit ! Et, récemment, ce n'est qu'en l'établissant qu'on a maintenu la hausse et les abus de la spéculation dans certaines limites. Sans doute elle ne peut pas prétendre violenter la nature des choses et aller à l'encontre des effets naturels de la disette ou de la dépréciation de la monnaie. Mais, bien calculée, elle peut faire obstacle aux écarts trop considérables des cours comme

1. Pour assurer, en effet, à la fois la taxation du pain et la production du blé, que sa vente à trop bas prix n'aurait pas manqué de décourager, l'Etat a dû prendre à sa charge la différence entre le prix des farines payé par les boulangers et le prix de vente du pain qu'il leur imposait (décret du 13 juillet 1917, art. 8). Cf. aussi, sur le système de la Caisse de la Boulangerie, qui a fonctionné de 1854 à 1863, Colson, o. c., II, p. 504. — Sur le système de péréquation pratiqué pendant la guerre, cf. Nogaro, o. c., p. 123 ; Colson, o. c., IV, p. 523.

2. Cpr. Brouilhet, o. c., p. 566; Truchy, o. c., I, p. 451; Pareto, o. c., II, n. 917; Colson, o. c., IV, p. 502 et 525. Cf. cep. Nogaro, o. c., p. 124.

aux aberrations de l'esprit de lucre, et aussi aux fantaisies égoïstes de consommateurs prêts à payer n'importe quel prix pour se procurer des objets de première nécessité. Dans toutes les situations, ordinaires ou extraordinaires, où la concurrence est faible ou même quasiment nulle et où, par conséquent, le producteur est particulièrement fort et l'acheteur presque complètement désarmé, la taxe peut constituer l'unique moyen, ou en tout cas le seul immédiat, de prévenir des actes d'exploitation féroce et d'autant plus odieux qu'il s'agit de denrées essentielles. Et la tranquillité publique vaut bien ce sacrifice momentané d'un principe : elle le vaut d'autant mieux que lui-même révèle en ces cas son impuissance, par ce bon motif d'ailleurs qu'en fait la concurrence ne joue pas. On a bien dit que la taxation empêchait de jouer automatiquement le mécanisme qui fait enrayer la hausse par le resserrement obligé et graduel de la consommation elle-même. Mais, comme la première consommation dont la demande se retire, à partir d'un certain niveau des prix, est naturellement celle des plus pauvres, on voit que ce jeu automatique n'aurait d'autre résultat que de priver de leur subsistance nécessaire ceux qui ne peuvent pas payer le prix fort et de l'assurer aux seuls riches, et ce n'est pas là, à coup sûr, de quoi recommander un parti pris d'abstention, auquel aucun gouvernement, soucieux de l'ordre et de ses responsabilités, ne saurait se tenir[1].

6. Normalement, d'ailleurs, la concentration commerciale a ramené le détaillant à plus de modération et éliminé déjà pas mal d'organes parasitaires. Au point de vue de ses pro-

1. Justement pour enrayer la hausse des prix dans tous les commerces d'une manière plus souple et sans trop multiplier les taxations, un nouveau système, celui-là répressif, fut inauguré par la loi du 20 avril 1916 sur la « spéculation illicite », qui fut prorogée et aggravée par la loi du 23 octobre 1919 jusqu'au 23 octobre 1920, et dont la loi du 21 octobre 1922 eut pour objet de corriger l'application aux délits commis antérieurement à son abrogation. La loi de 1916 avait déclaré délictueux le fait d'avoir opéré ou tenté d'opérer, en dehors même de toute manœuvre frauduleuse, la hausse des prix des marchandises au-dessus des cours fixés par la libre concurrence, sans que cette hausse fût justifiée par des besoins d'approvisionnement ou par des prévisions légitimes. Mais ce système semble bien avoir été dans son application d'un effet tout ensemble plus incertain et plus inquiétant pour le commerce que celui de la taxation, en raison, non seulement des délicates questions qu'elle soulevait, mais aussi des très naturelles hésitations

portions, il importe de distinguer, en effet, le *petit commerce* de détail, le *moyen*, et le *grand* : le petit représenté par la boutique du modeste débitant, à personnel et à capital très restreints, le grand incarné dans le grand magasin, à capitaux concentrés et à personnel considérable, et le moyen, dont l'importance se place entre ces deux extrêmes.

Etant donné la supériorité générale de la grande entreprise sur la petite, le commerce devait fatalement obéir, en effet, aux mêmes tendances à la concentration que l'industrie. Car, sans revenir sur une analyse qui a sa place ailleurs, il devait, à étendre ses dimensions, se mettre en situation à la fois d'acheter et de vendre à meilleur marché, et par conséquent d'occuper une position particulièrement avantageuse dans le champ de la concurrence. Aussi bien la lutte s'est-elle ouverte entre la petite boutique, le magasin de moyenne importance et le grand magasin, depuis près de trois quarts de siècle, et constitue-t-elle un des épisodes les plus caractéristiques de l'histoire de la classe moyenne.

L'évolution qui s'est produite sous ce rapport dans le commerce ressort jusqu'à un certain point des chiffres de la statistique[1]. Pour la France, où celle-ci est déjà vieille de près de vingt ans, elle fait apparaître, avec, il est vrai, un accroissement sensible du nombre d'entreprises commerciales, l'augmentation très légère de l'effectif moyen de chacune d'elles, mais surtout le progrès marqué des établissements qui occupent le plus de salariés, au détriment surtout du moyen commerce.

En effet : 1° le nombre des *établissements*[2] du commerce de

de la jurisprudence; car comment déterminer le cours normal et où voir la majoration illicite des prix ? Résultait-elle simplement d'un écart exagéré entre le prix de revient ou d'achat et le prix de vente? C'est à cette dernière constatation que le juge devait être porté à s'arrêter. Mais cette interprétation fut précisément condamnée, un peu tard, sans d'ailleurs qu'aucun autre critérium fût proposé, par la loi de 1922 pour les délits commis avant l'abrogation de la loi de 1916 sur lesquels il n'avait pas encore été statué. Cpr. Truchy, o. c., I, p. 452. Cf. Mary, *Etude juridique du délit de spéculation illicite sur denrées et marchandises*, th. Toulouse, 1923.

1. Cf. *Résultats statistiques du recensement de* 1906, I, 2e part., p. 112.

2. Par établissement, la statistique française entend tout groupe de deux personnes au moins « travaillant ensemble d'une façon indépendante », tel que le patron et son employé ou ouvrier, deux associés sans salarié, le mari et la femme ou le père et le fils.

toutes catégories s'est élevé, de 250.000 en 1896, à 278.000 en 1906. Mais, comme notre recensement officiel compte toute succursale pour un établissement distinct, du moins dès qu'elle est située en dehors de la commune du siège de la maison-mère, ces chiffres ne permettent pas de savoir le nombre exact des entreprises vraiment indépendantes, et ils peuvent dissimuler le véritable mouvement de concentration qui s'opérerait sous la forme de la création de succursales ou, comme on l'a appelée, de l'*intégration horizontale*, et qui s'opère d'ailleurs, comme il est constant, particulièrement dans certains commerces, tels que la cordonnerie, l'épicerie, le commerce des liquides et les restaurants.

2° La proportion des *travailleurs isolés* dans le commerce, c'est-à-dire des détaillants qui n'ont pas d'employé, tend à diminuer. Car, en 1906, sur 100 personnes actives, il y en avait seulement 27,9 % contre 29,49 % de chefs d'établissement, 26,03 % d'employés et 14,03 % d'ouvriers, alors qu'il y en avait encore 30,64 % en 1896 et 28,96 % en 1901. Incapables de soutenir la concurrence, parce qu'ils étaient par trop dénués de tout, ces tout petits détaillants sont devenus moins nombreux dans la plupart des commerces (notamment ceux des produits agricoles, comestibles, combustibles, outils, objets d'habillement et pour l'usage domestique), sauf dans le commerce des liquides, des débits de boissons, des hôtels et restaurants, des livres et des objets d'art, où leur nombre s'est ou augmenté, ou maintenu.

3° Quant aux *établissements* qui comprennent à la fois un chef d'entreprise et un ou plusieurs salariés, ils comptaient encore, en 1906, une très importante proportion de patrons, savoir 42,05 % contre 37,95 % d'employés et 20 % d'ouvriers. Mais le chiffre de leur personnel moyen marquait un mouvement de concentration de 1896 à 1901 (de 2,6 salariés à 3 par établissement), en léger recul, il est vrai, de 1901 à 1906 (de 3 à 2,8).

4° Mais, surtout, si l'on répartit les établissements d'après leur effectif, on constate que l'importance proportionnelle des petits et des moyens a fléchi, tandis que celle des grands s'est accrue[1]. En effet, ceux qui emploient de 1 à 5 salariés étaient

1. Au surplus, les divers mouvements dont le sens général vient d'être indiqué sont extrêmement différents suivant les branches du commerce, évidemment en

au nombre de 55,6 % en 1896 et de 54,4 % seulement en 1906; et ceux qui en emploient de 6 à 10 étaient aussi tombés de 12,3 % à 11,5 %. Au contraire, ceux qui en occupent plus de 10 sont passés de 32 % à 34,1 %. Mais, du reste, les établissements des deux premières catégories n'en ont pas moins augmenté eux-mêmes en nombre absolu. Quant à ceux de la troisième, une concentration croissante s'opère dans leur propre sein, car, de 19 qu'on en comptait sur 10.000 établissements commerciaux en 1896, il y en a 27, en 1906, qui ont plus de 50 employés; au lieu de 143 qui en occupaient plus de 100, il y en a 273 à cette dernière date, et 26 qui en employaient plus de 500 en 1906, au lieu de 15 en 1896[1]. Enfin, dans l'ensemble, un tiers du personnel salarié travaillait, à la date du recensement, dans les établissements de plus de 10 employés[2].

7. Pour être plus accentué, en raison des transformations qui se sont opérées dans son économie au cours des trente années qui ont précédé la guerre, le mouvement ne ressort pas très différent des statistiques de l'Allemagne. 1° D'une part, en effet, le nombre total des patrons engagés dans le commerce s'y montre en très sensible accroissement : 702.000 en 1882, 844.000 en 1895 et 1.012.000 en 1907.

vertu de causes qui tiennent à la diversité même de leur nature. Ainsi c'est dans le commerce de l'habillement, des nouveautés et des divers objets destinés à l'usage domestique que la concentration a été la plus forte, comme aussi, quoique à un moindre degré, dans le commerce des comestibles. Dans celui des liquides, comme dans celui des produits agricoles, le chiffre du personnel occupé tend au contraire à se restreindre, et il en est de même dans les débits de boissons, quoique le chiffre des établissements du premier qui occupent plus de cinquante salariés soit en sensible augmentation. Enfin, dans toute une série de branches très diverses (combustibles, produits chimiques, papier, livres, objets d'art, outils, hôtels et restaurants), le petit commerce semble conserver plutôt ses positions, pendant que le moyen périclite et que quelques grandes entreprises y apparaissent.

1. Quant à la proportion des patrons indépendants, elle est restée, de 1896 à 1901, à peu près la même dans le commerce (transports compris), comme dans l'industrie, à 25,2 % à la première date, avec 465.000 patrons, et 25,7 % à la deuxième, avec 565.000, contre 1.382.000 (74,8 %) et 1.630.000 (74,3 %) salariés, auxquels s'ajoutent, pour former ces proportions, 593.000 et 602.000 « travailleurs isolés ».

2. Cpr. Gide, o. c., I, p. 308, note 1; Truchy, o. c., I, p. 164; Bourguin, o. c., p. 138 et 393, p. 142 et 400; Sayous, *la Concentration des entreprises*, 1913, p. 146 et 152; A. Fontaine, *ibid.*, p. 15 et 19; Cauboue, *R. E. P.*, 1920, p. 480.

2° D'autre part, le nombre des petites exploitations (de 1 à 5 salariés) a augmenté en chiffre absolu, mais diminué relativement, étant passé de 676.000 (96,1 % de l'ensemble) à 905.000 (94,8 %) en 1895, et en 1907, il avait encore augmenté de 33,1 % depuis la seconde date. Les exploitations moyennes (de 6 à 50 salariés) ont progressé à la fois sous l'un et l'autre rapport, car elles se sont élevées de 26.500 (3,8 %) à plus de 49.000 (5,1 %) en 1895, et en 1907 elles avaient réalisé un nouvel accroissement de 55 %. Et surtout les grandes exploitations ont plus que doublé de 1882 à 1895, passant de 463 (0,1 %) à 960 (0,1 %), et elles ont presque doublé encore en 1907, s'étant accrues de 194,6 %.

3° Enfin, la concentration du personnel a suivi un mouvement analogue et même un peu plus marqué. En effet, dans les petites exploitations, le nombre des personnes occupées, tout en ayant fortement augmenté depuis 1882, puisqu'il est monté de 1.013.000 à 1.509.000 en 1895 et s'est encore accru de 36,3 % en 1907, a décru relativement, puisqu'il représentait 75,7 % de l'ensemble à la première date et seulement 69,7 % à la seconde et moins encore à la dernière. Le personnel des établissements moyens s'est au contraire élevé à la fois absolument et relativement : il est monté de 271.000 employés (20,2 %) en 1882, à 526.000 (24,3 %) en 1895, et en 1907, il s'est encore accru de 68,9 %. Enfin, la progression a été encore plus forte pour les grands établissements, qui, au lieu de n'occuper que 54.000 personnes (4,1 %), comme en 1882, en employaient 129.000 (6 %) en 1895, et avaient réalisé, en 1907, un nouveau gain de 204,6 %[1].

8. Mais ces indications numériques de la statistique ne suffisent pas à donner une idée exacte du degré de concentration qui s'est opéré dans le commerce. D'une part, en effet,

1. Corrélativement à ce mouvement général s'est produite dans le commerce une diminution du nombre des chefs d'établissement indépendants, par rapport à celui des salariés, sinon absolue, du moins relative. Car (les transports y compris), tandis qu'il y avait, en 1882, 238.000 entrepreneurs, qui représentaient 26,3 % du personnel, en 1895 il y en avait bien 392.000, mais qui ne représentaient plus que 22,9 %; les employés, au nombre de 86.000 à la première date (9,5 %), étaient 179.000 (10,5 %) à la seconde. Et les ouvriers enfin, qui n'étaient que 584.000 (64,2 %) en 1882, étaient passés à 1.138.000 (66,6 %) en 1895. Cf. Bourguin, o. c., p. 138 et 392, p. 142 et 399, p. 421; Landry, o. c., p. 262; Schmoller, o. c., II, p. 529; Sayous, o. c., p. 158; A. Fontaine, o. c., p. 23.

comme on l'a déjà observé, les liens de dépendance qui peuvent rattacher un détaillant à un gros commerçant ou à un fabricant lui échappent : et l'on sait que ce genre de subordination, qui ne laisse au petit commerce qu'une apparence d'autonomie, tend à se développer de plus en plus, beaucoup de grosses entreprises, épiceries, brasseries, maisons de vins, trouvant là un moyen très simple d'étendre leurs affaires en faisant vendre leurs marchandises par des détaillants, qui relèvent d'elles plus ou moins étroitement, comme les épiceries Potin de la province, qui, sans faire partie aucunement de la firme, profitent de son prestige. Puis, généralement comme chez nous, les recensements officiels ne constatent pas non plus le rapport existant entre la maison-mère et la succursale ou, à plus forte raison, les filiales, et qui fait que les unes et les autres ne constituent dans le fond qu'une seule et même entreprise. Or cette forme de rayonnement[1] est, elle aussi, en voie de développement marqué, et les maisons de commerce les plus importantes en usent souvent pour conquérir dans d'autres quartiers ou dans d'autres villes que ceux où elles ont leur siège principal, parfois même à l'étranger, de nouvelles clientèles[2]. Encore plus insaisissable est cette forme d'extension de leurs affaires que poursuivent les grands magasins par l'envoi au loin de leurs marchandises, sur commande faite après simple examen de leurs catalogues ou de leurs échantillons, et qui leur permettent de faire à très peu de frais une concurrence redoutable au commerce local[3].

1. Sur ces divers types de combinaisons, commandite (« clients tenus »), « concession », filiales, etc., cf. Clerget, o. c., p. 13.

2. C'est ainsi que des maisons anglaises ou américaines pour la production du thé, du tabac ou de la bière ont ouvert de nombreux magasins de vente au détail, comme la maison de tabacs Salmon et Gluckstein, qui a 140 débits; qu'en Angleterre l'épicerie Lipton a plus de 300 maisons de vente, la fabrique de chaussures Freeman, Hardy et Wells, de Leicester, plus de 400 magasins, des maisons d'alimentation comme Spiers et Pond un très grand nombre de boutiques dans la capitale; et qu'en France l'épicerie Potin a 4 grands halls de vente, les Bouillons Duval ou Chartier une foule de restaurants répandus à Paris, et que beaucoup d'autres grands établissements, comme *la Belle Jardinière*, les *Etablissements Allez*, les *Nouvelles Galeries*, etc., ont installé des succursales dans un certain nombre de grandes villes.

3. Cpr. Bourguin, o. c., p. 138 et 197; Brouilhet, o. c., p. 430 et 433; Truchy, o. c., I, p. 221; Sayous, o. c., p. 151 et 173; Dolléans, *De l'accaparement*, th. Paris, 1902, p. 282; Marshall, o. c., I, p. 489, note 1.

9. Quant aux formes les plus ostensibles sous lesquelles s'est produite la concentration commerciale dans le commerce de détail, elles sont au nombre de quatre[1] : la constitution des grands magasins, la spécialisation, l'intégration et les maisons à succursales multiples.

La première se manifeste par la réunion dans un même et vaste local, installé dans une très grande ville, d'une foule de commerces différents, nouveautés, confections, lingerie, bonneterie, chapellerie, cordonnerie, ganterie, ameublement, tapisserie, parfumerie, papeterie, jouets, etc., dont chacun constitue un rayon distinct, mais dont l'ensemble offre au public, avec la garantie du prix fixe que ces magasins ont beaucoup contribué à répandre, l'appréciable avantage, par leur rapprochement, d'une économie de recherches et de temps pour la réalisation de ses achats, ainsi que toutes les facilités ou commodités que peut offrir une vaste organisation (achat à condition, livraison à domicile et même distractions de toutes sortes). L'extrême concentration de ces grands magasins, qui leur procure toutes les économies de la grande exploitation et le prestige d'une firme universellement connue, n'exclut, du reste, ni le rayonnement considérable qu'ils doivent naturellement à leur renommée et aussi à la perfection de leurs services, ainsi qu'à l'extension de leurs livraisons au loin par camions automobiles, ni une opportune et habile décentralisation des diverses branches de leur commerce, qui en fait comme autant de maisons distinctes, mais obéissant toutefois à une impulsion commune[2]. Leur situation se renforce enfin de ce que leur puissance capitaliste et la grosse importance de leurs achats leur font obtenir de leurs fabricants et fournis-

1. Mais la forme du trust n'est pas non plus inconnue dans le commerce, même en Europe, et l'on cite un trust anglais, *W. Cory and Sons Led*, au capital de 4.300.000 £, qui est né, en 1896, de la réunion de huit maisons et fait le commerce en gros et en détail des charbons venant par mer.

2. Chaque rayon forme presque une affaire distincte, gérée par son chef sous sa responsabilité. Dans certains de ces magasins, le rayon est maître, non seulement de ses achats, mais encore de ses ventes, car, pourvu qu'il réalise la proportion de bénéfice brut qui lui a été fixée par l'administration, son chef est libre de distribuer ses majorations comme il l'entend, le résultat seul important. Ce qui n'empêche pas d'ailleurs ces organismes d'avoir souvent une constitution nettement oligarchique, et même le pouvoir réel d'être souvent concentré sur une seule tête ou dans un triumvirat.

seurs des conditions de prix ou de crédit auxquelles un petit détaillant ne saurait évidemment prétendre[1].

Depuis la fondation du *Bon Marché*, en 1852[2], la fortune de ces grands magasins a été considérable : tous les grands centres en ont eu un ou plusieurs, géants dans les capitales, comme ceux de Paris, Londres, Berlin, New-York ou Chicago[3], de proportions plus modestes, mais encore extrêmement vastes, par rapport aux dimensions de l'ancien magasin, dans les villes de moindre importance, et leur chiffre d'affaires a atteint assez rapidement des dizaines ou des centaines de millions[4]. Il faut dire qu'ils n'ont su que trop exploiter la frivolité de la partie la plus considérable de leur clientèle, la clientèle féminine, et l'attirer de mille façons pour exciter son désir. Nul doute que la crise de luxe qui, dans toutes les classes de la société, dévore les revenus et détruit l'épargne, et qui n'a fait que devenir plus aiguë depuis la guerre, ne soit en grande partie leur œuvre et qu'ils n'aient fait ainsi payer très cher, par ces effets pernicieux, la réduction de prix qu'ils faisaient miroiter[5]. — Pourtant, quelque considérable que soit leur sphère d'activité, elle n'a pas dépassé certaines limites. Même pour les branches du commerce, déjà citées, qui constituent leur domaine ordinaire, ils ne sont pas venus à bout de la concur-

1. Non seulement ils sont en situation d'imposer à ces fournisseurs des rabais exceptionnels, — ce qui est susceptible du reste de favoriser le « camelotage » —, mais leur habitude est, pour réduire leurs approvisionnements au minimum (parfois en vue des besoins de moins d'un mois), afin de réduire aussi par là les surfaces occupées et surtout l'immobilisation du capital, d'acheter ferme, mais livrable à leur demande, tout en achetant payable à terme (d'un ou deux mois), ce qui rejette cette immobilisation et la perte de l'intérêt sur les vendeurs.

2. Les premiers grands magasins sont plus anciens encore : ils remontent en France au moins au règne de Louis-Philippe, avec la *Ville de Paris*, qui comptait déjà cent cinquante commis.

3. *Louvre*, *Bon Marché*, *Printemps*, *Samaritaine*, *Magasins Dufayel*, *Galeries Lafayette*, etc., à Paris, où du Maroussem compte plus d'une trentaine de magasins relevant de ce type; Spiers et Pond, Bazar Whiteley, et aussi les grands magasins pseudo-coopératifs, tels que *The Army and Navy Coopérative Sty*, à Londres; bazar Wertheim, à Berlin; en Italie, les Fratelli Bocconi; Siegel, Cooper et Cº, à Chicago; Wanamaker, à Philadelphie; Steward, à New-York, etc.

4. 227 millions pour le *Bon Marché* en 1911, 147 pour le *Louvre*, 110 pour la *Samaritaine*, etc. (Martin Saint-Léon, o. c., p. 15.) Cpr. les chiffres cités par Colson, o. c., IV, p. 209.

5. Cpr. Gide, o. c., I, p. 305; Colson, o. c., IV, p. 209; Brouilhet, o. c., p. 429; Sayous, o. c., p. 161; Clerget, o. c., p. 13.

rence des maisons fortement spécialisées, et ils ne touchent guère aux branches, pourtant si importantes, de l'alimentation. Puis ils n'atteignent encore beaucoup ni la classe pauvre, ni la classe la plus riche, l'une pour bien des motifs, l'exigence du comptant, l'éloignement de leur siège, l'éclat de son luxe, son caractère un peu administratif, l'autre parce qu'elle veut autre chose que le produit banal qu'ils lui offrent. Enfin, après une expansion menaçante, il semblerait que l'organisme ne puisse plus se développer davantage, que ce soit parce qu'il a épuisé sa force d'attraction et sa nouveauté ou qu'il ait rencontré dans ses développements la loi de la productivité décroissante[1].

10. La concentration s'est produite aussi, en second lieu, sous la forme de la *spécialisation* du commerce, et, par là, en sens opposé à celui de la précédente. Celle-là consiste en ce que le magasin se renferme dans la vente d'un très petit nombre d'articles, d'une certaine nature de vêtements, par exemple, des fourrures, des gants et cravates, des cannes, parapluies et ombrelles, de la parfumerie, etc., en s'appliquant à constituer pour ces articles des assortiments très étendus et très variés, allant de la marchandise de grand luxe à la plus commune parfois. C'est par là surtout, en effet, qu'il lui est possible de lutter contre le grand magasin et de retenir la clientèle la plus riche, celle dont le choix aime à être guidé par un commerçant particulièrement compétent, très au courant de la fabrication ou de la mode, ou souvent aussi se détermine plutôt par le nom du magasin, qui donne à ses produits la marque de l'élégance, que par la nature intrinsèque de ses articles. Et c'est à quoi vise effectivement le magasin de spécialités de quelque importance, faire priser ce qu'il vend à son client parce que c'est lui, et non la vulgaire boutique, qui le lui vend.

Quant à l'*intégration*, dont, à vrai dire, le grand magasin n'est, dans le domaine commercial, que l'application la plus directe, puisqu'il s'adjoint — parfois autour d'un noyau originaire très restreint, comme la mercerie pour le *Bon*

1. Ses frais de publicité, de contrôle, d'administration croissent très vite, et aussi l'extraordinaire complexité de ces organismes géants. D'après Clerget, o. c., p. 10, ils seraient de 25 à 30 %.

Marché — un nombre très considérable de branches différentes de commerce, elle se manifeste aussi sous son aspect industriel. C'est le cas lorsque l'épicerie fabrique ses confitures, ses biscuits, son sucre ou son chocolat, la grande maison de nouveautés ou d'ameublement ses étoffes ou ses meubles, ou même lorsque le restaurant produit, comme on l'a vu, la viande, le lait ou les fromages qu'il débite[1]. A diversifier ainsi ses objets et à se faire même parfois son propre fournisseur, l'entreprise commerciale, tout comme l'industrie, gagne évidemment à la fois en ampleur, en stabilité, en force de résistance, et échappe davantage aux conséquences des vicissitudes de la demande ou des variations des prix.

11. Est-ce à dire que, sous ces divers aspects, les progrès de la concentration dans le commerce de détail doivent faire prévoir la disparition complète du moyen ou du petit, conformément aux prévisions de certaines écoles et particulièrement du marxisme? Non. Apparemment, les grands magasins leur ont fait une concurrence que les moins bien armés ou organisés n'ont pas pu soutenir : sans capital, sans connaissances sérieuses, et même sans activité réelle et sans initiative, ceux-là se sont laissé surprendre par les transformations qui s'opéraient autour d'eux et leur élimination a été plus ou moins prompte. Il n'y a pas de motif pour le regretter : ce petit commerce parasitaire, endormi dans sa torpeur, obligé de vendre cher pour vivre parce qu'il vendait peu, et faisant même parfois varier les prix au gré de sa fantaisie ou suivant l'aspect du client, ne pouvait pas résister à l'évolution[2], et celle qui l'a emporté a été, somme toute, heureuse pour le consommateur sur lequel il vivait. Elle n'a même pas toujours été malfaisante pour le commerçant, lorsqu'elle lui a fait trouver, s'il était intelligent et actif, une situation dans les nouveaux organismes et échanger la précarité d'une entreprise toujours menacée par les échéances

1. Bourguin, o. c., p. 138; Brouilhet, o. c., p. 433; Truchy, o. c., I, p. 179; Clerget, o. c., p. 2.

2. On a parfois présenté le grand magasin comme la force de résistance opposée à la grande industrie, à laquelle le petit commerçant n'aurait pas pu tenir tête plus que la petite industrie. (Mataja, *l. c.*, p. 462.) L'un et l'autre nous paraissent avoir plutôt procédé du même principe, la supériorité de la concentration. Cpr. Colson, o. c., IV, p. 206.

contre la stabilité d'un emploi assez bien rémunéré. Sans reconstituer probablement, quoi qu'on dise souvent, une nouvelle classe moyenne, ni remplacer, sauf dans des cas tout exceptionnels, l'ancienne petite propriété du boutiquier éliminé par une nouvelle propriété collective[1], elle a contribué à la formation d'un état-major d'individualités actives et fortes, dont l'horizon aurait été le plus souvent, sous le régime antérieur, des plus bornés. Et, sans doute, comme la grande industrie, en fermant l'accès du patronat à beaucoup, elle en a fait des commis à perpétuité et les a assujettis à une discipline sans laquelle de pareilles organisations ne fonctionneraient que dans le désordre. Mais la recherche même des places qui s'offrent dans ces grands magasins et le stage obligatoire auquel on se soumet volontiers avant d'y entrer prouvent qu'en définitive la sécurité et le confort qu'ils garantissent, au prix d'un travail pénible, l'emportent encore, aux yeux des intéressés, sans compter les perspectives d'avancement et même de fortune qu'ils ouvrent aux plus intelligents ou aux plus adroits.

Mais, d'ailleurs, tout comme le métier, sur les points où il conservait sa raison d'être, le commerce de petite envergure a su faire preuve de résistance, et justement, dans l'ensemble, parce qu'il n'y avait pas réellement concurrence entre la grande entreprise et lui[2]. En effet, pour le commerce d'alimentation ou de consommation, où le marchand doit être aussi près que possible de l'acheteur, dont les achats sont

1. On sait que, dans certains de ces établissements, comme le *Bon Marché*, il existe des institutions qui peuvent permettre aux employés d'acquérir, par des versements facultatifs ou des prélèvements obligatoires sur les bénéfices, une partie de la propriété sociale, ou même de s'élever aux situations largement payées d'administrateurs, et non plus seulement de chefs de rayon. Mais ce n'est qu'une très petite minorité d'établissements, et, même dans ceux-là, une bien petite minorité d'employés qui accèdent à cette propriété : au *Bon Marché* (vers 1893), 400 à 450 sur 4.000, et la plupart ne participent en rien à la gestion, puisque l'assemblée ne s'ouvrait alors qu'aux actionnaires porteurs de quatre parts de 50.000 francs. — Cf. sur les effets sociaux du grand magasin le jugement très sévère de du Maroussem (*l. c.*, p. 962), qui regrette le temps où il y avait un patron pour quatre ou cinq employés, et définit finalement cette grande entreprise un régime « de sujétion de tous au profit d'un seul », ou, dans les cas les plus favorables, de « sujétion de tous au profit de quelques-uns ».

2. C'est dans cette mesure qu'il contribue au maintien de la classe moyenne, qui se recrute en grande partie dans ses rangs et qui représente un bienfaisant élément de stabilité et d'aisance. Brouilhet, o. c., p. 428.

quotidiens; pour les articles infiniment variés qui exigent de très vastes assortiments, que seule la maison de spécialités peut rassembler; pour les marchandises de grand prix, de luxe ou d'art, l'orfèvrerie, la bijouterie, les bronzes; pour toute une série d'articles aussi qu'on n'achète que chez les dépositaires d'une marque, les cycles, les automobiles, etc.; et même, de façon générale, dans les localités trop petites pour l'activité des grands magasins, le commerce de dimensions moyennes ou même très petites ne peut être que faiblement concurrencé par l'autre, ou même il ne peut pas l'être du tout. Et c'est là ce qui fait — avec aussi l'extension du commerce à la campagne à mesure que les achats doivent s'y multiplier, avec la cruelle nécessité du crédit pour la clientèle pauvre, qui ne le trouve — combien cher ! — que chez le petit débitant, avec enfin l'apparition de produits nouveaux — que, si le petit magasin perd souvent certaines de ses positions, il les garde ou même les étend parfois d'un autre côté et n'apparaît pas finalement, au résultat des statistiques, comme rétrogradant autant qu'on l'aurait supposé. La vérité est cependant qu'à l'exception du tout petit détaillant, presque aussi pauvre que sa clientèle, lui-même doit se teinter progressivement de capitalisme, s'élever par ses ressources, par son activité, son initiative et sa connaissance du marché, au rang d'une entreprise digne de ce nom, et qu'à cette condition il peut regarder en face la concurrence qui le guette. Peut-être même, si l'on en croit certains, celle-ci lui aurait-elle déjà porté ses coups les plus rudes, et le grand magasin commencerait-il à sentir le poids de son organisation colossale et à atteindre la limite de ses développements. Mais, sans trop compter sur cet arrêt possible des grands organismes commerciaux, il paraît bien qu'en choisissant son terrain et en se pliant aux transformations indispensables, le commerce de dimensions réduites ait une existence presque indéfinie devant lui[1]. Il en subsiste même au-dessous de ce premier

1. Cpr. Gide, o. c., I, p. 307; Bourguin, o. c., p. 192; Brouilhet, o. c., p. 424 et 432; Marshall, o. c., I, p. 486. Il ne semble donc pas qu'il y ait lieu de contrarier cette évolution en assujettissant les grands magasins ou autres grands organismes à des surcroîts de charges fiscales, comme ceux qui résultent de la loi du 19 avril 1905, de la loi du 27 février 1912 ou de la loi du 31 juillet 1917, sous le prétexte, invoqué par les partisans du petit commerce, qu'il n'y a que ce moyen de rétablir la concurrence. Ce procédé ne peut avoir pour résultat que de la fausser

degré un plus petit encore, dernier vestige d'un passé très brillant, le commerce ambulant du colporteur, qui promène sa marchandise dans les rues, comme le marchand des quatre saisons ou le camelot, ou de village en village, comme le marchand-étalagiste que connaissent les campagnes. Celui-là peut avoir encore quelque utilité pour approvisionner les lieux éloignés, les hameaux, les ménagères qui ne peuvent pas se déplacer, et même, paraît-il, pour débiter les produits d'une humble industrie domestique ou à domicile[1].

12. Au surplus, la situation du petit commerce serait susceptible de se fortifier beaucoup s'il renonçait à ses habitudes égoïstes d'isolement, pour pratiquer certaines formes de la *coopération commerciale*, qui, sans rien lui faire perdre de son existence individuelle, lui faciliteraient singulièrement son adaptation. Il y en a deux qui lui conviendraient particulièrement : l'une est la coopération de crédit, qu'on connaît déjà, l'autre est celle des *sociétés d'achat et d'approvisionnement*, dont l'objet (commun au commerce et à l'industrie) est d'acheter en gros les marchandises ou les matières premières, pour les fournir à leurs membres à moindres frais, peut-être même de manière à les affranchir de la dépendance dans

et d'instaurer un système absurde de sélection à rebours. — Autre est la question, qui relève de la science financière, de savoir de quelles taxes doivent être passibles ces grands organismes, en raison de ce fait qu'ils juxtaposent un nombre plus ou moins considérable de branches différentes de commerce. Cpr. Truchy, o. c., I, p. 186; Colson, o. c., IV, p. 227; Brouilhet, o. c., p. 428.

1. D'après Schmoller (o. c., III, p. 92), le colportage aurait été exercé par 226.000 personnes en Allemagne, en 1893. La profession est d'ailleurs, de nos jours encore, souvent exercée sous le régime du monopole. A Paris, le droit de vendre est réservé aux porteurs de la « médaille », qui ne doit être accordée qu'à des gens méritants, chargés d'âge ou de famille, et leur nombre est fixé à 6.000 (ord. de police du 28 déc. 1859). Sur le trafic auquel donne lieu la médaille, cf. du Maroussem, *R. E. P.*, 1894, p. 378. Cf. la loi du 16 juillet 1912 et le décret du 16 février 1913 sur l'exercice des professions ambulantes. Cf. aussi, sur une forme voisine du colportage, la vente « au déballage » des soldeurs, la loi du 30 décembre 1906, qui se propose, comme les anciennes réglementations, de protéger le commerce local. C'est dans le même but que la vente volontaire au détail et aux enchères de marchandises neuves est, en principe, interdite (loi du 25 juin 1841, art. 1). Cf. sur tous ces modes de vente, Clerget, o. c., p. 101. — Quant aux agents ou commis voyageurs, qui se mettent eux aussi à la poursuite de la clientèle, ils sont bien plutôt le simple prolongement des maisons qu'ils représentent, c'est-à-dire du commerce sédentaire, un peu à la façon des prospectus ou des échantillons que les grands magasins répandent dans tout le pays.

laquelle les tiennent trop souvent ceux qui les leur vendent (comme il en est fréquemment dans l'industrie à domicile). On n'en cite guère en France que de très rares exemples, tels que ceux des coiffeurs de Paris, des pâtissiers, charcutiers, pharmaciens, etc.[1]. Sans l'être encore beaucoup, ces sociétés sont plus répandues en Allemagne[2], où on en comptait déjà 56 en 1859, et, en 1911, 243 pour l'achat en commun des marchandises et 434 pour l'achat de matières premières (combustible et farines pour les boulangers, bois pour les menuisiers ou les ébénistes, tissus pour les tailleurs, cuir pour les cordonniers, etc.). L'Autriche, la Belgique et même la Russie connaissaient des groupements de cette nature[3]. Mais nulle part cette contre-offensive du petit commerce indépendant n'a pris l'envergure qu'elle a aux Etats-Unis, où, sous des noms divers (*Buying combines* ou *Cooperative buying exchanges*), certains commerces, et particulièrement celui de l'épicerie, pour réaliser les avantages des achats en grand, ont su constituer de vastes entrepôts, qui les approvisionnent au mieux, ou même de grandes maisons de gros, qui les affranchissent des prélèvements des commissionnaires, à moins que ceux-ci ne trouvent intérêt à participer eux-mêmes à la combinaison[4].

13. Toutefois le petit commerce a eu encore à compter, du moins dans un certain compartiment du négoce, avec une forme plus nouvelle de concentration, la « concentration sans grands magasins » ou l'« *entreprise à succursales multiples* »[5].

1. L'Office des Classes moyennes, fondé en 1906, s'applique à promouvoir cette forme de coopération, avec bureau central.

2. Schulze eut le mérite, dans ce pays, non pas de découvrir l'idée de l'union, émise bien avant lui, mais de l'affranchir du principe de l'obligation corporative. Les premières coopératives de cette nature furent créées à Delitzsch, en 1853, pour l'approvisionnement des menuisiers et des cordonniers. (Crueger, *R. E. I.*, 1905, III, p. 69; *Bull. off. Trav.*, 1913, p. 702.)

3. Cf. Truchy, o. c., I, p. 291; Bourguin, o. c., p. 241 et 460; Gide, *Econ. soc.*, p. 441; Brants, *la Petite Industrie contemporaine*, 1902, et *Réf. soc.*, 1er mars 1902.

4. On cite particulièrement la *Girard Crocery Cy*, de Philadelphie, à laquelle sont affiliés 1.700 détaillants et qui réalise 7 millions de dollars d'affaires annuellement; l'*United Croceries Co*, de Pittsburgh, au capital de 16 millions de dollars, et la *Community Stores Co*, de Philadelphie, organisée par 2.100 épiciers indépendants et soutenue par une association d'épiciers en gros. (Nestler-Tricoche, *R. E. P.*, 1921, p. 594.)

5. Cf. Gemahling, *R. E. P.*, 1912, p. 170; Moride, *les Maisons à succursales multiples*, 1913.

Dans l'alimentation, en effet, et ses parties annexes, la concentration commerciale ordinaire trouve vite ses limites, parce que le fournisseur doit rester très près de l'acheteur et que la grande maison ne saurait donc atteindre, en un lieu unique de vente, qu'une petite portion de la clientèle. De là est venue l'idée de multiplier les lieux de vente sous forme de succursales d'une entreprise qui ne perdrait pas cependant le bénéfice de la concentration, notamment quant à ses achats et au crédit ou au prestige de la grande firme, et qui cumulerait, par des moyens appropriés, les avantages de sa dispersion avec ceux d'une administration très centralisée. Et telle est la forme particulière qui, issue, paraît-il, d'une tentative mutualiste vite avortée ou altérée, a commencé à se développer avec un plein succès dans la région de Reims, pour s'étendre un peu partout, souvent sur l'initiative des capitalistes de cette région, à travers notre territoire et faire une vie très dure à la petite épicerie et même à la coopération[1].

L'économie de la combinaison consiste donc essentiellement dans la création d'une vaste entreprise capitaliste, qui se charge seule de l'achat en gros de toutes les denrées, accessoirement de la fabrication de certains articles (pain ou charcuterie, sabots ou sandales, par exemple), se livre dans ses magasins centraux à la manutention et à toutes les opérations préalables à la vente, en particulier à la mise en paquets de poids et de valeurs strictement étiquetés, installe elle-même les magasins de vente dans un aussi grand nombre de localités que possible d'une même région, mais charge de cette vente — c'est là le secret de cette ingénieuse combinaison — un gérant responsable, qui ne vend qu'aux conditions qui lui sont rigoureusement imposées. La vente au comptant, avec

1. Après l'exemple donné par la *Société des Etablissements économiques des Sociétés mutuelles de la ville de Reims*, dont le caractère originaire fut tout différent, ce furent des maisons d'épicerie en gros qui, à partir de 1878, donnèrent leur forme définitive aux maisons à succursales : *Docks Rémois*, *Comptoirs français de Mignot* et *Etablissements Goulet-Turpin*, dont les deux premiers possédaient chacun (en 1912) 500 magasins et le dernier 300. Mais ce type est représenté un peu partout en province, notamment par les *Docks du Nord* à Lille, la *Société générale d'Alimentation* à Lyon, l'*Alimentation Stéphanoise* à Saint-Etienne, *l'Epargne* à Toulouse, l'*Alimentation générale du Sud-Ouest* à Bordeaux, etc. Avant la guerre, on comptait, paraît-il, 80 de ces entreprises, avec 12.000 succursales, et on évaluait leur chiffre d'affaires à 1.200 millions. Lavergne, *R. E. P.*, 1913, p. 383.

primes, d'unités ou de quantités variables au gré de tous les besoins, et dont l'emballage atteste lui-même le poids, l'intégrité et le prix, de manière à épargner au gérant toute perte de temps et à prévenir toute possibilité de fraude à l'égard du public, telle est la méthode qui régit les rapports du magasin local avec la clientèle. Mais sa véritable force réside dans la nature des rapports de l'entreprise avec ses préposés : car elle est parvenue à s'exonérer de tous risques provenant des marchandises elles-mêmes (détériorations, pertes en cours de transport, coulage, etc.), en obligeant son gérant à les prendre en charge pour la totalité de leur valeur en bon état, et en lui imposant même en garantie de sa gestion un cautionnement[1] qui contribue, pour une part importante, à alimenter son fonds de roulement. Le gérant n'en reste pas moins un simple préposé, seulement rémunéré par une commission proportionnelle (de 5 % en moyenne) à ses ventes, qui stimule son activité, et des tirages fréquents de la maison-mère (tous les cinq jours, par exemple) lui permettent d'opérer périodiquement le recouvrement des recettes probables de la succursale et d'assurer au capital engagé une circulation très rapide.

14. Nul doute que la concurrence de cette forme nouvelle de commerce n'ait été très pénible à supporter pour la petite boutique. Mais, s'il est exact qu'elle ait assuré généralement au consommateur des produits de qualité meilleure et plus frais, souvent une diminution assez sensible de prix, une « économie de distribution », et, bienfait inappréciable, le juste poids, dont il est si fréquemment frustré, on cherche au nom de quel principe on songerait à l'entraver, pour réserver au détaillant le monopole local dont il a presque toujours été porté à abuser. C'est à celui-ci qu'il appartient de se défendre contre elle en pratiquant, à son tour, l'achat en gros par le moyen de la coopération commerciale, dont il a du reste fait l'essai plusieurs fois avec succès[2], et aussi en renonçant aux

1. Par versements de 3 à 4.000 francs, ces cautionnements peuvent atteindre 1 à 1,5 million, c'est-à-dire un chiffre peut-être équivalent au capital de l'entreprise ou à la moitié des actions ou obligations émises par elle.

2. A Reims même une union de cette sorte s'est formée pour les achats en commun, sous le nom de *Société Rémoise de l'Epicerie, Vins et Spiritueux*, et cet exemple a été suivi ailleurs, avec plus ou moins d'esprit de suite ou de discipline (notamment *Société auxiliaire de l'Alimentation* ou *Sadla*, en 1896, mais qui n'existe plus depuis 1912). (Clerget, o. c., p. 15, note 1.)

pratiques qui lui ont fait perdre sa clientèle. Et l'expérience prouve que, par une sage adaptation, le petit commerce de détail peut retrouver ses conditions de vitalité, dans la mesure du moins où il est de l'intérêt général qu'il les conserve[1].

Autrement nombreux et puissants sont, aux Etats-Unis[2], les magasins de ce type, connus sous le nom de *chain stores* (chaînes de magasins), et qui, sans présenter toutes les modalités des précédents, se caractérisent — autant que leur extrême variété se prête à une notion précise — par l'unité de leur direction centrale, la règle — non sans exceptions — de la vente au comptant sans livraison à domicile, et l'habitude, moindre aujourd'hui, de rabais importants sur certains articles. D'après une enquête faite en 1914, et probablement incomplète, ces *chains* auraient été, dans l'Union, au nombre de 2.785 et auraient compté quelque 31.500 *stores*, étendant leur activité aux branches du commerce les plus diverses, mais principalement à l'épicerie, au tabac, aux articles de « bazars à 5 et 10 sous », à la pharmacie (qui vend bien autre chose que des médicaments, par exemple des œufs ou des parapluies), aux pianos, aux machines à coudre, aux souliers, aux pompes funèbres, etc.[3]. Généralement d'une fondation postérieure à 1910, très nombreux à New-York, mais proportionnellement plus encore à Philadelphie, ils sont capables d'atteindre un extraordinaire degré de développement, comme la *Great Atlantic et Pacific Tea C°*, qui compte 3.835 succursales, l'*United Cigar C°*, qui en a plus de 1.000 et fait un chiffre annuel d'affaires de 400 millions de dollars, les bazars Woolworth, qui, par fusions avec d'autres *chains*, comme on en voit beaucoup, avaient 596 *stores* en 1912, un capital de 65 millions de dollars en 1914 et faisaient 100 millions de dollars d'affaires, et l'*American Stores C°* d'épiceries, qui avait 1.250 magasins en 1918.

Leur succès est dû particulièrement au choix vraiment scientifique des emplacements sur lesquels ces entreprises

1. Cpr. Gide, o. c., I, p. 308; Cl. Jannet, *le Capital, la Spéculation et la Finance au XIXe siècle*, 1892, p. 220. Cf. aussi *supra*, page 43, note 1.

2. Cf. Nestler-Tricoche, *R. E. P.*, 1921, p. 568. On connaît d'ailleurs, en Amérique surtout, un autre type de maisons de vente, par correspondance celles-là et sans magasins, les *Mail Orders*. Cf. Gide, o. c., I, p. 309, note 1.

3. Cf. dans Tricoche (*l. c.*, p. 578), le tableau détaillé de ces divers commerces, avec les chiffres des *chains* et des *stores*.

établissent leurs magasins, sans marchander dans ce but leurs sacrifices pécuniaires, à l'organisation rationnelle et à la tenue impeccable de ceux-ci [1], à leurs méthodes d'achat et de vente à prix réduits [2], au renouvellement très fréquent de leurs stocks, qui leur permet de vendre des articles toujours frais et de bonne qualité, mais dont les types sont réduits au minimum pour éviter les complications de toutes sortes inhérentes à une trop grande variété de marchandises; au souci du « service du consommateur » recommandé aux employés, qu'on intéresse efficacement à la prospérité des affaires par tout un système de remises et de promotions et qu'on prépare à leur fonction souvent dans de véritables écoles; à la surveillance exercée continuellement, grâce à une comptabilité très minutieuse, sur la marche de la gestion de chaque succursale; aussi à la pratique de l'intégration industrielle pour la fabrication de nombre de produits débités; enfin, et parfois par-dessus tout, à la forte personnalité et même au génie commercial de leurs grands chefs. Mais leur situation est, il va de soi, singulièrement renforcée par leur puissance capitaliste, et souvent par leurs attaches plus ou moins étroites et avouées avec les rois de la finance et des grands trusts [3].

§ 2. — La Distribution des produits par les sociétés coopératives de consommation [4].

1. L'évolution a enfanté d'autres organismes de distribution des produits, qui ne constituent pas, à la différence des précédents, des entreprises commerciales. Les *associations coopéra-*

1. L'*United Cigar C°*, pour réaliser la disposition savante de ses devantures, s'astreint à en faire faire l'essai, à son siège, par un bureau spécial, qui envoie ensuite le modèle et ses diagrammes dans les 285 villes où sont répandues ses succursales. Et de façon générale on tient par-dessus tout dans les *chains* à l'élégance, à l'ordre et à la propreté du magasin, et très peu à son étendue, souvent exiguë.

2. Le bénéfice brut qui, dans l'épicerie, doit atteindre au moins 25 %, n'est d'ordinaire, dans les *chains*, grâce à leurs avantages de toutes sortes, que de 15 %, parfois de 12,5 %, et leur bénéfice net descend parfois jusqu'à 2 %, au lieu des 5 à 8 % que doit faire l'épicerie indépendante pour vivre. C'est un fait général que, là où des *chains* sont établies, le commerce de détail doit baisser ses prix.

3. Cf. Tricoche, o. c., p. 583.

4. Cf. Gide, *Econ. Soc.*, 3e éd., 1907, p. 176 s.; *la Coopération*, 3e éd., 1910; *les Sociétés coopératives de consommation*, 3e éd., 1919; Corréard, *les Sociétés coo-*

tives de consommation, de consommateurs ou *de « distribution »*, suivant leur nom anglais, sont des organismes communautaires qui se chargent de l'achat en gros, de la distribution ou de la vente au détail des objets consommables à leurs membres ou adhérents, et qui, en supprimant l'entremise du commerce de détail, visent par là même à supprimer le profit de l'intermédiaire. C'est là leur but commun, immédiat, et originel d'ailleurs : elles devaient naître, en effet, de l'idée d'améliorer le genre de vie des coopérateurs, en leur fournissant des denrées saines et à bon marché, et de les défendre ainsi contre les excès de toutes sortes du détaillant. Mais, par leur mécanisme même, elles pouvaient poursuivre en même temps un objet tout connexe, d'ordre bourgeois lui aussi, si l'on veut, savoir, en diminuant la dépense, de favoriser la formation de la petite épargne. En même temps, par une pensée moins directement intéressée, ces organismes peuvent aussi, non toujours, mais dans leur type le plus pur, s'assigner d'autres fins, les uns en consacrant une partie au moins de leurs ressources à la réalisation des œuvres d'intérêt collectif qui intéressent le plus la classe où ils se recrutent (éducation, récréation, prévoyance, etc.), les autres en poursuivant une œuvre de parti et en travaillant à la propagande des idées politiques, religieuses ou sociales de leurs membres. En ce cas, leur fonction économique est pour elles bien moins une fin qu'un moyen, d'ailleurs très efficace et très direct.

2. Mais l'Ecole coopératiste a d'autres ambitions plus vastes encore pour ces organismes. Elle veut y voir un puissant moyen de transformation et de rénovation sociale, à la condition du moins que, de la distribution des marchandises, ils fassent remonter leur effort jusqu'à la production. Dans son esprit, leur activité généralisée et ainsi étendue aurait alors pour résultat d'abolir le profit industriel après le profit commercial, de réduire le capital finalement au rôle de salarié, et de réaliser le juste prix des marchandises, en le dégageant

pératives de consommation en France et à l'étranger, 1907; B. Lavergne, *le Régime coopératif*, 1908; *les Fédérations d'achat et de production des Sociétés coopératives de distribution*, th. Paris, 1908, et *R. E. P.*, 1911, p. 765, 1922, p. 197, 1923, p. 298, et 1925, p. 608; et les organes coopératifs, notamment la *Revue des Etudes coopératives*, le *Bulletin coopératif international*, *l'Almanach de la coopération*, l'*Annuaire coopératif*, etc.

de toutes les majorations parasitaires qui l'élèvent sans mesure, sans que la concurrence ait aujourd'hui la force de les faire disparaître, en même temps qu'elle aurait cette supériorité sur tout autre système d'organisation d'adapter facilement la production au besoin. Partant en effet de cette constatation que la consommation est l'unique fin du processus économique, dont la production n'est qu'un moyen, l'Ecole entend instaurer, à la place d'une organisation où celle-ci est souveraine et est animée toute par la poursuite du gain individuel, avec l'antagonisme fatal qui s'ensuit tant entre producteurs et consommateurs qu'entre les diverses catégories de producteurs eux-mêmes, un ordre nouveau où elle serait dirigée exclusivement en vue du besoin social et par les consommateurs eux-mêmes, et où elle trouverait dès lors bien plus facilement son équilibre. Avec le parasitisme actuel disparaîtraient aussi les luttes meurtrières entre individus et les guerres sourdes ou déclarées nées de la concurrence mondiale, et au régime de compétition à outrance, dont la paix sociale ne saurait s'accommoder, succéderait une ère d'entente et d'union, conditions essentielles de tout véritable progrès. Dans ces vues, il dépendrait donc de la consommation de réaliser en trois étapes la conquête de tout le domaine économique, d'abord 1 par la constitution et par la fédération des organismes de distribution de détail et de gros, 2 puis par la fabrication à son compte des articles manufacturés, enfin, comme couronnement de l'œuvre, 3 par l'entreprise de la production agricole elle-même. Et l'Ecole s'efforce de faire ressortir la supériorité de sa conception sur les systèmes socialistes, car, si elle réalise comme eux le retour de tous les instruments du travail à la collectivité, c'est sans rien sacrifier de la liberté individuelle et en groupant les individus par leur caractère le plus universel, celui qu'ils ont tous d'être consommateurs et d'avoir par là même un intérêt commun à la bonne marche de la société, tandis qu'à l'opposé tout intérêt professionnel est naturellement égoïste et oppressif de l'intérêt général[1].

1. Cf. les divers ouvrages de Gide (o. c., I, p. 256, et II, p. 191; *R. E. P.*, 1889, p. 473) et sa leçon inaugurale au Collège de France (*R. E. P.*, 1922, p. 1). — On conçoit que, de ce point de vue, les fins individualistes de la coopération ne soient que très peu de chose et doivent être strictement subordonnées à sa fin collective. — Cpr. Brouilhet, o. c., p. 434; Truchy, o. c., I, p. 281. Cpr. les idées des théoriciens de la coopération de langue allemande, dont certains se réclament

3. Suivant ses fins l'organisation de la coopération est plus ou moins complète et son activité plus ou moins variée. Dans sa constitution, elle se résume en un groupement de consommateurs, qui se procurent en gros un plus ou moins grand nombre de produits (pain, épicerie, combustibles, liquides, effets d'habillement et viande plus rarement), pour se les distribuer ou se les revendre au détail. D'ailleurs, suivant l'esprit qui l'anime ou son intérêt, ou bien la coopérative ne vend qu'à ses sociétaires, et pour être sociétaire il suffit de souscrire une action de faible valeur, 25 francs par exemple[1]; ou bien elle vend aussi à ses adhérents, moyennant le versement préalable d'un très petit droit d'entrée (2 ou 5 francs par exemple); ou bien même elle admet le public dans ses magasins, auquel cas le type se rapproche davantage de celui d'un établissement commercial, mais collectif, et dont les profits sont aussi distribués à une collectivité. — Mais ce n'est là que le degré élémentaire de la coopération de consommation. Partout où elle s'est développée, au-dessus des sociétés locales existe un *magasin de gros*[2], issu de leur fédération et de leurs apports en capital, et dont la fonction propre est d'opérer lui-même en grand les achats des produits qu'elles débitent, et de les leur procurer, par conséquent, à bon prix, grâce à cette concentration, tout en retenant quelque chose du profit ainsi réalisé[3]. S'il ne leur partage pas, en effet, intégralement ce profit, c'est qu'il obtient lui-même par là le moyen matériel d'étendre considérablement sa fonction, en organisant dans des ateliers coopératifs la production de tout ou partie de ce qu'il achetait jusque-là aux fabricants ou peut-être même au

du matérialisme économique, comme Standinger, qui s'est efforcé de concilier Marx et sa théorie de la plus-value, d'ailleurs considérablement modifiée, avec la coopération de consommation, en montrant que doit se substituer, à la lutte des classes capitaliste et ouvrière, la lutte des consommateurs contre les producteurs, dont cette coopération est l'âme, tandis que d'autres, comme Munding, se réclament de principes idéalistes et éthiques, voire même, comme celui-ci, religieux. (Totomiantz, *R. E. P.*, 1922, p. 774.)

1. Et encore, de ces 25 francs, notre législation française des sociétés à capital variable permet de ne verser que le dixième. En Angleterre, le membre entrant doit verser 1 sh. 3 pence, et on retient 3 pence sur ses dividendes annuels jusqu'à ce que sa part atteigne 1 £.

2. Mlle Levetus, *R. E. P.*, 1898, p. 265, et 1911, p. 745.

3. Depuis 1921, l'*Alliance Coopérative Internationale* étudie la constitution d'un magasin de gros international.

commerce de gros : c'est alors de la coopération à la deuxième puissance. Mais d'autres fois la coopération de consommation rejoint la coopération de production sous une autre forme, où celle-ci garde son indépendance : l'une se borne à acheter directement ce que l'autre produit, comme le font les *wholesales* anglaises avec les coopératives danoises pour les produits agricoles, ou nos coopératives socialistes françaises avec les caves vinicoles, dont l'esprit est généralement tout différent [1].

4. Quant à la distribution des produits par les coopératives, elle doit être, théoriquement, soumise à deux grandes règles, mais qui comportent, en fait, de nombreuses et notables exceptions :

1° La vente doit être faite *au comptant*, non pas seulement pour éviter les risques inhérents à la vente à crédit, mais surtout pour ne pas pousser indirectement à la dépense, grâce à l'économie réalisée. Mais, comme c'est la nécessité même du crédit qui assure malheureusement au détaillant la fidélité contrainte de sa clientèle pauvre, en fait les trois quarts des coopératives anglaises [2] sont obligées de s'écarter de la règle : on en garde alors tout ce qu'on peut en sauver en instituant à côté une caisse de prêt, qui n'accorde ce crédit qu'à bon escient et garantit, au fond, l'achat du coopérateur en même temps que la réalité de son besoin.

2° La vente doit être faite le plus possible au *prix courant du détail*, et non pas au prix de revient de la société. Il y a plusieurs motifs à ce principe fondamental, indépendamment d'une considération de simple tactique, qui est de ne pas faire au commerce une concurrence trop agressive. D'une part, la société favorise ainsi, non la consommation par le bon marché, comme elle le ferait en vendant à prix coûtant, mais l'épargne, par la ristourne qu'elle reversera au consommateur sur ses bénéfices, et cette épargne se défend naturellement mieux, par son importance en fin d'année, que les quelques sous de rabais qui auraient pu être économisés au jour le jour. D'autre part, au lieu de reverser la totalité de ce profit au

1. Brouilhet, o. c., p. 437.
2. La règle du comptant n'est pas non plus strictement observée en Allemagne.

sociétaire, la coopérative peut l'accumuler, au moins en partie, pour l'employer à la réalisation de ses fins collectives ou supérieures, établissement d'ateliers coopératifs ou service de sa propagande. Cette méthode, enfin, en lui réservant une marge de profit, la prémunit contre l'aléa toujours possible des opérations auxquelles elle se livre[1]. De ce point de vue, le type classique de *Rochdale*, qui obéit fidèlement à cette règle, s'oppose au type, jugé très inférieur, de l'*Army and Navy stores* et de la *Service Civil store*, qui sont plutôt de grands magasins à forme coopérative, préoccupés surtout d'abaisser leur prix de vente, comme beaucoup trop de leurs congénères du continent. La coopération socialiste belge, au contraire, fait encore plus pour servir ses intérêts de classe : le *Vooruit* de Gand, qui en incarne l'esprit, est allé jusqu'à majorer le prix de vente (avant la guerre, celui du pain par exemple, souvent de 0 fr. 10 par kilo), pour augmenter le bénéfice, et il attachait alors la plus extrême importance à cette majoration, qui était comme un sacrifice visible à ses fins supérieures.

5. Naturellement la *répartition des bonis* — qui suppose la vente à prix supérieur au prix de revient — reste strictement dominée par le principe coopératif. Or ce principe exige impérieusement, dans la mesure du moins où le but social ne prime pas le but individuel, que ces bonis ne puissent être distribués aux sociétaires qu'au *prorata même de leurs achats*, et jamais en proportion des parts sociales, qui n'ont droit tout au plus qu'au service d'un petit intérêt. C'est que ces profits doivent revenir, dans une forme d'organisation exclusive de toute idée de lucre, à ceux aux dépens de qui ils ont été réalisés, c'est-à-dire aux acheteurs, dans le mesure même où ils se sont fournis au magasin commun. Ils leur sont donc attribués sous des formes diverses : en argent, ce qui est le plus simple, ou bien sous forme de jetons d'achat échangeables à ce magasin, comme dans les coopératives socialistes belges, qui y voient un moyen de retenir leur clientèle et d'étendre leurs affaires, ou bien enfin ils sont capitalisés à leur compte, dans un but de prévoyance, ou employés à la libération de leurs parts sociales. Mais ils reçoivent encore d'autres affectations dans les groupements qui mettent leurs fins collec-

1. Cpr. Pareto, o. c., II, n. 924.

tives au-dessus de l'amélioration du sort matériel des individus. Tous ceux qui relèvent du type de Rochdale ou du type belge précité se font une loi de réserver une partie plus ou moins importante des bonis à la réalisation de ces fins d'ordre supérieur (création de crèches, d'écoles, de cercles, de salles de récréation, fondation de journaux, propagande politique ou sociale), en obligeant ainsi l'individu à partager ces bénéfices avec l'ensemble des coopérateurs ou avec le parti. Et pour les coopératistes qui, voyant plus loin, ont mis le plus d'espérances dans cette formule nouvelle, le bénéfice doit servir, au moins en partie, à s'élever de la simple distribution des produits à leur fabrication : c'est, en matière de coopération de production, ce qu'on appelle le *principe fédératif*, par opposition au *principe individualiste*, qui laisse aux travailleurs associés la propriété de l'usine, tandis qu'elle appartient aux consommateurs eux-mêmes, lorsqu'elle a été installée avec les capitaux du magasin de gros ou plutôt, au fond, des coopératives affiliées[1].

Or, aux yeux de l'Ecole, la coopération de production, sous sa forme fédérative, est très supérieure à sa forme individualiste[2]. Elle s'épargne, en effet, la difficulté de trouver les capitaux nécessaires, puisque c'est la coopération de consommation qui les lui apporte spontanément. Elle s'assure, sans avoir à les chercher, des débouchés immédiats et considérables, la clientèle des sociétés fédérées. Elle peut donc entreprendre, avec d'exceptionnelles facilités, la production en grand, interdite aux petits groupements de travailleurs. Et, comme elle partage enfin les profits de l'entreprise coopérative entre un nombre considérable d'associés, les consommateurs, sa perversion en affaire capitaliste n'est plus à craindre, comme celle d'une simple coopérative de production, et elle échappe ainsi à l'esprit égoïste auquel succombe si souvent cette dernière, son intérêt étant, non pas de se fermer pour conserver jalousement ses avantages, mais de voir croître sans cesse le nombre de ses adhérents, dont la multiplication est le gage même de sa puissance.

1. Gide, o. c., II, p. 485.

2. Contre celle-ci on a remarqué également qu'en cas de succès, elle menace d' « écrémer » la classe ouvrière au profit de la bourgeoisie, et de façon générale que l'égoïsme corporatif est au moins aussi tenace que l'intérêt purement individuel.

6. L'histoire de ces organismes remonte à Fourier et à Robert Owen, dont l'un sut mettre en un relief extraordinaire les vertus du principe associationniste appliqué à la consommation, mais dont l'autre provoqua par son action la fondation, entre 1820 et 1830, de plus d'une centaine de *coopérative magazines*. Mais ils ne devaient trouver leur type définitif qu'avec la célèbre société des *Equitables Pionniers de Rochdale*, fondée en 1844 par vingt-huit pauvres ouvriers tisserands[1], dont la foi invincible sut surmonter toutes les difficultés et poser presque d'un premier jet tous les principes dont cette forme de coopération a vécu depuis lors, notamment le plus élevé, l'affectation à des fins sociales d'une partie des bonis[2]. Si le Royaume-Uni est la terre d'élection de ces organismes, il le doit pour beaucoup à l'admirable exemple du premier de tous. Par le nombre de ses effectifs, par les développements de son organisation, par ses inspirations élevées et par ses principes, le progrès de la coopération dans ce pays a été, en effet, particulièrement remarquable[3]. D'une part, il s'y affirme par une concentration croissante de la puissance du mouvement : le nombre même des sociétés reste stationnaire ou même diminue pendant que celui des coopérateurs augmente : le premier était moindre en 1909 (1.430) qu'en 1903 (1.481) et moindre encore en 1917-18

1. De 28, avec un capital de 28 £, ils étaient, trente ans plus tard, en 1874, 7.639, avec un capital de plus de 192.000 £, et ce capital s'était élevé, en 1891, à 7,5 millions francs. (Mullins, *R. E. I.*, 1913, III, p. 411.) En 1914, ils étaient 21.000.

2. Dès son origine, et malgré la misère de ses membres, la société s'imposa de prélever 25 % de ses bénéfices pour leur éducation collective. La coopération anglaise est restée dominée, en effet, par cette double idée, qu'elle doit aux inspirations des socialistes-chrétiens et de Carlyle, savoir que la transformation sociale ne s'opérera que par celle de l'individu et que la pratique coopérative implique la conviction profonde du but à atteindre. Or le but de la coopération est de substituer au principe déclaré antisocial de la lutte pour l'existence le principe chrétien de l'union, et au faux système actuel de répartition la distribution des biens conformément à la raison, par le moyen d'une forme sociale qui, dans son premier stade, se bornera à organiser la consommation, sans faux frais, de produits de bonne qualité, achetés à des justes prix pour ne pas avilir les salaires, et, dans le second, après la formation des aptitudes et des capitaux nécessaires pour cet objet, s'efforcera de vendre des articles produits coopérativement par l'organe de sa société de gros. Le mouvement a été, dans son ensemble et longtemps au moins, maintenu dans cette ligne par les Congrès coopératifs anglais et par le *Central Board*, institué en 1870, et dont Vansittart Neale a été l'âme. Cf., sur ses origines et son esprit, de Schulze-Gaevernitz, *R. E. P.*, 1891, p. 673.

3. Cf. Cernesson, *les Sociétés coopératives anglaises*, 1905.

(1.400 seulement), mais le second s'était élevé, de 1.987.000 à la première date, à 2.469.000 à la seconde et à 3.700.000 à la dernière. Déjà en 1903 38 de ces sociétés comptaient chacune plus de 10.000 membres, et celle de Leeds en groupait 50.000 à elle seule; en 1914, il y en avait 70 dans cette situation, et l'effectif de la dernière était passé à 63.000. Leur capital-actions atteignait, en 1906, 689 millions de francs; leur chiffre d'affaires, qui était de 1.773 millions en 1909, s'élevait à 3,5 milliards en 1917-18, et le montant de leurs bénéfices passait de 273 à 400 millions. Le progrès s'affirme, d'autre part, par l'intensité du groupement fédératif et le développement des opérations des deux magasins de gros, la *Wholesale* de Manchester (fondée en 1862-63)[1] pour l'Angleterre, et la *Wholesale* de Glasgow (1868) pour l'Ecosse[2]. L'une et l'autre ont fait des pas de géants, la première surtout qui, de 1883 à 1890 seulement, a triplé le nombre des coopérateurs qui s'y rattachent, plus que triplé son capital employé au commerce, et presque quadruplé son chiffre de ventes. En 1903, leur capital réuni s'élevait à 122 millions de francs et elles vendaient pour 611 millions; en 1909, le seul magasin de gros anglais vendait pour 650 millions, et il en vendait déjà en 1917-18 pour 1.600[3].

Mais, par une manifestation encore plus importante de ses progrès, l'activité coopérative en Angleterre va sans cesse se diversifiant et s'étendant, car les organes centraux et aussi des sociétés indépendantes se livrent de plus en plus à la production elle-même. Si les premiers n'ont entrepris que par

1. Instituée d'abord pour éviter seulement l'enchérissement des produits par la concurrence des sociétés acheteuses, et simple agence d'achats à l'origine, la *Wholesale* fit bientôt le commerce en tenant les marchandises en magasin. C'est une fédération de sociétés, toutes égales, et responsables à concurrence de leurs actions, qu'elles souscrivent proportionnellement au nombre de leurs membres, ayant un droit de vote établi sur les mêmes bases, et participant aux profits proportionnellement à leurs achats. Cf. Levetus, *l. c.*; B. Lavergne, *les Fédérations d'achat, etc.*, précitées.

2. Elles sont d'ailleurs toutes deux en combinaison pour beaucoup de parties de leur organisation, afin de réduire les frais de leurs services.

3. D'après Mlle Levetus, le capital-actions de la *W.* de Manchester, qui était originairement de 2.455 £, atteignait 721.000 £ en 1897, et elle en employait à la même date 1.249.000 £, qu'elle avait empruntés. De 51.000 £ en 1864, ses ventes s'étaient élevées à 11.692.000 £ en 1897, et le profit total réalisé depuis l'origine était de 1.941.000 £. Cf. le tableau graphique de ses progrès, *l. c.*, p. 280 *bis*, et celui des progrès de la Société écossaise, p. 294 *bis*.

exception la production agricole [1], par exemple pour les fruits et pour le thé (à Ceylan) et le suif (en Australie), et se bornent à acheter leur cacao, leur café et une partie de leur thé dans les pays de culture, ils fournissent déjà les sociétés affiliées de pain [2], de jambon et de lard [3], de conserves, de biscuits, de confitures, de linge, de lainages et de vêtements, de souliers, de bougies, de savon, de papier, de tabac, de meubles et de brosses, qui sortent de leurs ateliers coopératifs. A elle seule,

1. Cependant, en 1897, la *W.* avait établi en Irlande dix beurreries-crèmeries, dont chacune pouvait baratter quotidiennement le lait de 500 à 700 vaches. Et en 1909 quatre-vingt-neuf sociétés avaient investi 7,25 millions dans des domaines qui s'étendaient sur 4.400 hectares, mais avec des résultats financiers assez maigres.

2. La boulangerie est depuis longtemps une de leurs branches de production les plus florissantes et la coopération a réussi, là où la loi et la taxe avaient échoué, à en faire une industrie qui donne au consommateur du bon pain, à bon marché et à bon poids, tout en faisant à ses ouvriers des conditions de travail aussi favorables qu'elles étaient lamentables auparavant. Chose remarquable aussi, elle a eu presque autant de succès que la société coopérative de production proprement dite se livrant à la même fabrication a compté d'échecs. Elle n'a pas d'ailleurs pris tout de suite sa forme actuelle, s'étant bornée d'abord à créer des moulins coopératifs (à Leeds et Halifax en 1846 et Rochdale en 1850), ce qui importait avant tout pour faire cesser les fraudes sur les farines, d'autant que dans tout le nord de l'Angleterre l'habitude s'était conservée dans les familles de cuire le pain. Et, en 1891, les moulins coopératifs avaient vendu pour 2.250.000 £ de farines. Toutes les grandes sociétés, Rochdale, Leeds, possèdent leurs moulins, et les *Wholesales* des minoteries géantes. — Mais, aujourd'hui, les boulangeries coopératives sont par leur installation les premières du royaume : l'*United Cooperative Baking S^ty L^ed*, fondée en 1869, est, paraît-il, la plus grande du monde : elle occupait (vers 1899) 816 personnes et faisait (en 1896) pour 220.000 £ d'affaires, et employait 100.000 sacs par an dans ses cent fours, réalisant un bénéfice de 27.000 £. Elle concède du reste à ses ouvriers une participation aux bénéfices assez généreuse pour qu'ils aient reçu, en 1897, 2 sh. par £ de salaires. Déjà très considérable par l'importance de ses ventes tant en Ecosse qu'en Angleterre, l'importance de la boulangerie coopérative le serait encore plus si elle n'était en majorité hostile à la concession à sa clientèle du crédit à la semaine que lui accorde le commerce. Cf. Rockell, *R. E. P.*, 1899, p. 625.

3. La boucherie, au contraire, en Angleterre comme partout ailleurs, s'est heurtée aux difficultés les plus ardues. Non seulement, en effet, ce commerce spécial exige un art très particulier, qui ne consiste pas seulement dans l'habileté de l'achat et du choix des bêtes, mais plus encore dans la manière de les dépecer et de « parer les morceaux », et encore plus peut-être dans l'écoulement de chaque catégorie de morceaux à des prix variables suivant la demande effective (ce qui implique une liberté d'allures que les coopératives peuvent difficilement laisser à leurs gérants sans de gros risques d'abus et de pertes), mais il est, par surcroît, entre les mains d'une corporation riche et puissante, qui a su organiser le boycottage de ces sociétés sur les marchés du bétail, faire le vide autour de leurs acheteurs, et par mille moyens (la hausse des prix notamment) mener une guerre sans merci contre cette dangereuse concurrence. Mais cette guerre a surexcité aussi la foi coopérative, et les sociétés sont parvenues de haute lutte à assurer leur appro-

la *Wholesale* de Manchester[1] fabriquait, en 1918, pour 250 millions de francs de produits et employait à cette fabrication plus de 21.000 ouvriers. L'intégration se développe donc fortement dans ces magasins, à la fois industriellement et commercialement, et ils font maintenant jusqu'à la banque, avec un chiffre d'affaires qui, pour celui de l'Angleterre, est passé de 2 milliards de francs en 1909 à 8 milliards en 1918, et jusqu'à l'assurance sur la vie. — Mais des sociétés importantes fabriquent aussi pour leur propre compte : il y en avait déjà, en 1902, 650 qui produisaient pour 113 millions et occupaient plus de 15.000 ouvriers, de telle sorte qu'à la même date la production coopérative atteignait déjà dans son ensemble le sixième environ de ce que toutes les sociétés britanniques débitaient et que cette proportion depuis lors est allée sans cesse s'élevant, 1.130 sociétés se livrant déjà en 1914 à la production[2].

7. Ce qui manquait précisément à la coopération française, jusqu'à ces dernières années, c'était surtout la concentration. Sans doute, le nombre des sociétés avait crû rapidement, après 1880 surtout[3], puisque, de 938 en 1892, il s'était élevé à 1.940 en 1903 et à 3.261 en 1913[4], et il n'y avait guère sur

visionnement, soit en Angleterre même avec l'aide des agriculteurs, soit par des importations directes de bétail. D'après B. Jones, il existait, en 1894, 345 sociétés en Grande-Bretagne se livrant au commerce de la boucherie, et qui comptaient 550.000 membres, à qui elles faisaient 1.653.000 £ de ventes. Cf. Rockell, *R.E.P.*, 1897, p. 727, et 1898, p. 522.

1. Elle a sa flotte à elle, et ses acheteurs à l'étranger pour opérer sur place. En dehors de ses offices centraux, dont le siège est à Manchester, elle a des dépôts dans de nombreuses villes.

2. Gide, o. c., II, p. 483; Landry, o. c., p. 364; Pic, o. c., n. 1345.

3. M. Gide (*R. E. P.*, 1893, p. 1) distingue dans le développement de la coopération française quatre phases : celle de 1848, caractérisée par la préférence accordée aux coopératives de production; celle du Second Empire, depuis 1863 surtout, où la société de consommation et la société de crédit l'emportent; celle de 1876 et années suivantes, où le parti socialiste se divise entre ses anciennes tendances associationnistes et les idées tout opposées du parti collectiviste; et enfin la phase postérieure à 1885, où apparaît l'Ecole de Nimes, avec Fabre, de Boyve, etc., qui incarne plus particulièrement les idées françaises actuelles, quoiqu'il y ait aussi un coopératisme conservateur d'un esprit très différent. Cf. Gaumont, *Histoire abrégée de la coopération en France et à l'étranger*, 1921.

4. *Annuaire coopératif de la Fédération nationale*, de 1914, et *Bull. Min. Trav.*, 1913, p. 1066.

cet effectif que sept ou huit de ces sociétés qui remontaient à 1860[1]. Mais le nombre de leurs membres ne s'était pas élevé à proportion : de 500 à 570.000 (d'après Gide) vers 1903, il ne dépassait pas encore 880.000 en 1913, et, si ce progrès était encore assez satisfaisant, le chiffre de leurs ventes n'avait pas marché du même pas : évalué (par le même auteur) entre 170 et 180 millions à la première date, il n'était encore que de 321 millions en 1913, du moins pour les sociétés qui l'avaient fait connaître[2]. D'autre part, pour la même cause, la dispersion de l'effort, le mouvement d'affaires n'était vraiment important que pour un petit nombre de sociétés : en 1903, il ne dépassait le million que pour 24 seulement, grâce, au reste, parfois à leurs ventes à des adhérents exclus de toute participation aux bonis, et, en 1913, il n'y en avait encore que 32 dans cette situation. Ce n'est pas que le mouvement fédératif fût inexistant : il existait déjà des fédérations, soit régionales, comme l'*Union Coopérative* à Paris, la *Fédération des coopératives de la région du Nord* à Lille, et la *Bourse des coopératives socialistes*, soit professionnelles, comme la *Fédération des employés du P.-L.-M.* à Grenoble, soit même nationales, comme la *Coopérative de gros des sociétés françaises de consommation* (1909) et le *Magasin de gros des coopératives* (1906) rattaché à la Bourse socialiste. Mais, sauf les derniers cas, ces fédérations n'équivalaient pas à des magasins centraux. Et il avait fallu attendre jusqu'en 1906 qu'un lien fût créé entre elles pour organiser leur approvisionnement commun par l'intermédiaire d'un magasin de gros, qui, encore en 1913, ne faisait que 12 millions d'affaires et ne possédait qu'un capital insignifiant. Quant à l'intégration, elle était encore plus complètement ignorée, en ce double sens que nos coopératives se renfermaient d'ordinaire dans le commerce du pain et de l'épicerie[3], auquel elles adjoignaient plus rarement celui

1. La plus ancienne de toutes est la *Ruche stéphanoise* (de Saint-Etienne), de 1855.

2. Si les coopératives représentaient peut-être, avec leurs familles, près du 1/10 de la population, le chiffre des ventes n'atteignait guère plus du 1/80 du revenu de celle-ci, suivant l'évaluation qui en a été faite.

3. En 1913, 1.248 sociétés, sur 3.145, étaient exclusivement des boulangeries, qui faisaient un chiffre d'affaires de 62 m., et 622 autres joignaient à cette fabrication d'autres commerces. Mais il existait aussi des meuneries fédérales, établies par des Fédérations régionales ou professionnelles, notamment à Tours,

du charbon et de quelques autres marchandises, et qu'elles s'interdisaient à peu près le domaine de la fabrication, à l'exception de la boulangerie[1].

8. Mais, depuis la guerre, la situation s'est profondément modifiée, sous la pression de la vie chère. En 1922, d'après le dernier recensement de la Fédération nationale[2], il existait 4.300 sociétés au lieu de 4.790 en 1920, beaucoup de celles qui ont disparu s'étant absorbées dans les plus importantes par un heureux effet de concentration. Elles groupaient 2.329.000 membres au lieu de 2.498.000 et avaient effectué dans l'année 1.747 millions de ventes, pour 3.733 sociétés en ayant fait connaître le chiffre, et ce chiffre, qui avait été de 1.839 millions l'année précédente (pour 3.978 sociétés) aurait plutôt augmenté sans l'abaissement momentané des prix, qui l'a nécessairement réduit, mais sans être cependant encore proportionnel à l'aug-

en Bretagne, et pour les Compagnies du P.-L.-M. et de l'Est. Enfin, une formule d'intégration plus complète et des plus intéressantes a été réalisée à Condom, en 1908-1910, qui réunit à la fois la production du blé, la meunerie et la boulangerie, au grand avantage de l'agriculteur, qui obtient un prix plus élevé de son blé, et du consommateur, qui se procure le pain à meilleur marché. Cf. l'étude très détaillée de Dugarçon (*R. E. P.*, 1914, p. 289 et 421), qui analyse toutes les formes d'intégration (par les meuniers et négociants, les boulangers, les consommateurs, etc.). Cf. aussi Rivet, *les Boulangeries coopératives*, th. Paris, 1904.

1. Encore, d'après l'analyse de la première statistique du Comité central lui-même, en 1894 (cf. Gide, *R. E. P.*, 1894, p. 730), l'observation des principes y était passablement en défaut. La plupart des sociétés, et particulièrement toutes les boulangeries, vendaient au prix de revient; les bonis, dans la mesure où il y en avait, étaient attribués, en plus d'un intérêt parfois de 6 %, pour une part beaucoup trop forte — quand ils ne leur étaient pas réservés — aux actionnaires ou même aux administrateurs, et l'affectation aux œuvres sociales était très réduite : notamment il n'était rien fait pour l'éducation. Aussi, en présence de ces pratiques, des défauts de la gestion, de l'insuffisance des capitaux et de la « chasse au dividende », on avait proposé de nombreux moyens de réforme, dont les uns tendaient à réintroduire la responsabilité et l'intérêt personnel dans l'administration sociale, tels que l'institution d'une gérance responsable (avec cautionnement) et intéressée, les autres, à l'inverse, à y faire pénétrer plus de solidarité, par la limitation notamment du taux des ristournes et l'affectation aux réserves ou aux œuvres collectives d'une part plus grande des bénéfices, d'autres enfin à opérer une concentration qui donnât à la coopération plus de puissance, par la fusion des sociétés locales en groupes régionaux, l'élévation du chiffre des actions et la création de caisses de dépôts auxquelles affluerait l'épargne populaire. C'est, comme on va voir, le programme dont on s'est inspiré dans la suite. Cf. Lavergne, *R. E. P.*, 1913, p. 368.

2. *III*e *Annuaire de la coop.*, 1922.

mentation de l'effectif, si on considère le niveau de ces prix[1]. Et surtout un mouvement fédératif extrêmement vif, déjà marqué par le pacte d'union de juin-novembre 1912, qui mettait fin à l'antagonisme de l'*Union coopérative des sociétés françaises de consommation* et de la *Confédération des coopératives socialistes et ouvrières*, pour fonder la *Fédération nationale*[2] à leur place, avec ses 22 fédérations régionales, auxquelles doivent obligatoirement se rattacher tous les groupements adhérents, allait donner à nos sociétés isolées la cohésion et la force qui leur avaient fait défaut jusqu'alors[3]. Dès 1920, la Fédération groupait déjà plus de la moitié de l'effectif total des coopératives (1.338.000 membres contre 991.000 pour les sociétés non affiliées), et ses sociétés adhérentes, les plus importantes et les plus prospères, 1.937 en février 1922, réalisaient les deux tiers de toutes les ventes (1.116 millions contre 630 pour les autres). Or ce mouvement, qui lui donnait une tête, a eu pour corollaire un mouvement de concentration[4], qui s'est traduit, d'une part, par l'augmentation des ventes effectuées par les sociétés nées de la fusion des anciennes, au point que, dès 1918, 108 sociétés dépassaient déjà le chiffre annuel d'un million d'affaires, et, d'autre part, ce qui est plus important et plus nouveau, par la constitution d'*unions coopératives régionales* ou de *sociétés de développement*, qui, appliquant le même principe et en partie les mêmes méthodes que les maisons à succursales multiples (notamment celle de la gérance responsable), étendent leur activité à toute une vaste région

1. Cf. dans Lavergne (*R. E. P.*, 1922, p. 200) le tableau de ces progrès de 1913 à 1918-20, et aussi *R. E. P.*, 1925, p. 608; *Ann. coop. de la Féd. nat.*, 1924.

2. Lavergne, *R. E. P.*, 1913, p. 368; *Bull. Off. Trav.*, 1913, p. 476. — Sur les caractères et l'organisation des groupements antérieurs, cf. Bry et Perreau, o. c., n. 999, p. 854.

3. C'est à l'initiative de cette Fédération et à sa dotation pécunaire qu'a été due l'institution, en 1922, au Collège de France, de la chaire de la coopération, dont M. Gide a été naturellement le premier titulaire, et aussi à ses efforts qu'ont été dues la création du Conseil supérieur de la coopération (décret du 22 février 1918) et celle du crédit coopératif (loi du 7 mai 1917). Cf. sur l'*Enseignement de la coopération en général*, Totomiantz, *R. E. P.*, 1926, p. 115.

4. Certains théoriciens allemands sont nettement hostiles à ce mouvement, qui, d'après eux, serait contraire aux vertus innées de la coopération, destinée à rapprocher les hommes et amenée par conséquent à conserver des dimensions modestes, à peine de rendre ce rapprochement impossible et socialement inopérant. (Totomiantz, *l. c.*, p. 783.)

et substituent ainsi à une poussière de petites sociétés des organismes concentrés, bien gérés, et participant, quoique coopératifs, à la puissance capitaliste. A la fin de 1923, il existait déjà 46 de ces Unions, comptant 528.000 membres, opérant souvent dans plusieurs départements, comptant leurs magasins par centaines (2.401 à la même date), un capital de 53 millions, et réalisant annuellement un chiffre global d'affaires de 508 millions, et pour certaines des dizaines de millions, comme la *Coopérative départementale de la Meuse*, qui en faisait 40, ou l'*Union des Coopérateurs de Paris*, qui en faisait 88[1], au moins autant à elles seules que toutes les autres sociétés ensemble qui ont conservé leur autonomie. En même temps, le *Magasin de gros*, qui jusqu'en 1915 avait péniblement végété, de 20 millions de ventes en 1916, parvenait à en réaliser 166 en 1920[2], et 353 en 1924, avec un bénéfice net de 2.606.000 francs en 1919, de 1.833.000 en 1923, et à porter l'ensemble de ses réserves, en cette dernière année, à 8,5 millions[3], avec un matériel tant mobilier qu'immobilier de plus de 10 millions et un capital de 9 millions en cette même année. Aussi cet essor[4] lui permettait-il d'aborder la production elle-même, qui dépassait de 22 à 24 millions depuis 1920, et qui porte déjà sur les chaussures, les confections, les conserves alimentaires, la chocolaterie et la brûlerie de café, et à laquelle il occupait fin 1920 la moitié de ses 1.500 ouvriers et employés. Enfin, par un complément logique de son activité, le Magasin de gros a été amené, comme en Angleterre, à créer, à partir de 1913, des services de banque pour recueillir et placer l'épargne populaire, et, en novembre 1921, les dépôts et les emprunts obligataires atteignaient ensemble 43 millions, grâce à la collecte que les sociétés locales les plus importantes sont invitées à faire des économies de leurs membres, avec faculté du reste d'en employer une partie à leurs propres besoins. Le développe-

1. Cf. Lavergne, o. c., 1922, tableau de la p. 204.

2. Cf. tableau de sa situation de 1907 à 1920 (*ibid.*, p. 219).

3. Ces réserves ne lui ont pas été inutiles pour couvrir la perte de 7 millions que la crise des prix lui a fait subir en 1921.

4. Son essor s'explique en partie par l'institution de bureaux d'achats qu'il a créés auprès des Unions, et par les opérations qu'il effectue pour leur compte et à leurs risques, moyennant une commission fixe.

ment de ces opérations a même été tel qu'il a provoqué, dans une pensée de sage décentralisation, la séparation de l'organisme commercial et de l'organisme bancaire et la création, en 1922, d'une *Banque des coopératives de France*[1], qui, ayant son existence propre, n'en sera que plus capable de faire crédit au Magasin de gros et aux sociétés adhérentes eux-mêmes, notamment sous la forme de l'escompte de leur papier, d'avances sur marchandises et d'émissions d'emprunts, sauf à leur ristourner, comme elle le fait, une partie de ses bénéfices, en proportion des opérations qu'ils ont faites avec elle. Et déjà en janvier 1925 la Banque nouvelle, dont le capital était de 14,5 millions, avait reçu 112 millions de dépôts ou d'avances en comptes courants, et comptait 10 agences régionales, avec plus de 600 caisses auxiliaires placées auprès des coopératives[2].

9. En Allemagne, tout en restant très loin de la puissance des coopératives anglaises, les sociétés de consommation ont dû la rapidité de leurs progrès à l'intensité du mouvement fédératif[3] : elles se rattachent en effet en majorité aux unions qu'on connaît déjà, *Union Schulze-Delitzsch*, *Union de Darmstadt*, *Union de Neuwied*, et aussi et surtout à l'*Union centrale des sociétés allemandes de consommation*, qui en groupait les quatre cinquièmes en 1910, en profitant par cette affiliation — sauf cette dernière qui est neutre — de leur aide ou de leur esprit de parti. On en comptait 2.980 en 1910, avec plus de 1.700.000 membres et un chiffre d'affaires de 455 millions de francs (en 1909)[4]. Mais certaines sociétés indépendantes

1. Cf. R. Barès, *le Crédit aux coopératives de consommation et la Banque des coopératives de France*, 1924.

2. Lavergne, l. c., 1925, p. 613.

3. Le mouvement coopératif, qui date de 1860, y a été aidé aussi par la loi du 1er mai 1889, qui autorisa la formation des sociétés à responsabilité limitée, et par l'aide financière de l'Etat, qui, au dire de certains critiques, l'a même trop précipité. (Crueger, *R. E. P.*, 1892, p. 967; *R. E. I.*, 1907, III, p. 272, et 1913, III, p. 440.) Les mêmes critiques affirment cependant que l'Administration est hostile aux coopératives. Quant à la législation, elle interdit, d'ailleurs inutilement, la vente aux non-affiliés, et fait preuve d'esprit fiscal vis-à-vis d'elles. — Enfin, la social-démocratie allemande, avec Lassalle, hostile également encore plus qu'indifférente, ne s'est départie de cette attitude — au moins théoriquement — qu'au Congrès de 1910.

4. Leur taux d'accroissement a été très rapide, plus que celui de la coopération anglaise (cf. Lavergne, *R. E. P.*, 1911, tableau de la p. 767). Néanmoins, en 1910

n'en sont pas moins parmi les plus puissantes : celle de Breslau, avec 87.000 membres et 32 millions de francs d'affaires (en 1903), celle de Leipzig avec 34.000 membres, etc. L'organisation socialiste a su d'ailleurs se donner, depuis 1902, un magasin de gros, la *Société d'achats de Hambourg*, qui faisait 110 millions d'affaires en 1910 et entretenait des relations, un peu partout, avec les entreprises les plus capables de vendre à bon marché, trusts du pétrole, du sucre ou de l'alcool, coopératives fromagères de la Suisse ou *Wholesale* de Manchester, tout en abordant d'ailleurs elle-même la production[1].

Le Danemark et la Suisse, et aussi, mais à un degré très inférieur, la Belgique et l'Italie se signalent également par le développement de ces institutions. La Suisse[2] se plaçait presque avant l'Allemagne vers la même époque[3] : elle comptait 240.000 coopérateurs en 1910, répartis en 328 sociétés, affiliées pour la plupart à l'*Union coopérative suisse* (1890), et son chiffre d'affaires était de plus de 100 millions. A elle seule la Société de Bâle vendait pour plus de 34 millions, en 1912, à ses 34.000 membres, sur une population totale

la coopération n'intéressait encore que 10 % de la population totale, au lieu de 26 % pour celle-ci, et la consommation coopérative par tête d'habitant n'était que de 7 francs, au lieu de 43. — Cf. Crueger, l. c.

1. En 1910, l'ensemble de la production coopérative était déjà de 66,5 m. fr., sur lesquels le Magasin de Hambourg n'avait pris que 6 m.; et il était évalué à 80 m. peu après. Mais son service de banque pour les sociétés adhérentes avait fait 434 m. fr. d'affaires en cette même année.

2. Sur l'histoire et les tendances de la coopération suisse, cf. Mutschler, *R. E. P.*, 1902, p. 206.

3. La consommation coopérative était de 28 francs par tête en 1910, et intéressait 27 % de la population, plaçant la Suisse sous ce rapport au troisième rang. — Le rôle de cette coopération pendant la guerre a été tel qu'on a pu dire qu'elle avait par ses bienfaits « popularisé l'idée de l'économie collective ». L'Union suisse a travaillé de toutes ses forces et avec succès au ravitaillement, non seulement de ses sociétés, mais des municipalités et des cantons eux-mêmes, alors qu'il était paralysé à la fois par la réquisition et la mobilisation, la difficulté des transports, la suspension de tous les contrats, les interdictions de l'exportation, et aussi par les suspicions trop explicables des belligérants. En rationnant les sociétés, en supprimant la vente aux non-sociétaires ou en limitant les quantités vendues, en resserrant les crédits, en majorant raisonnablement ses prix de détail, elle sut protéger à temps les sociétés et les consommateurs contre leurs entraînements ou contre la panique et contribua beaucoup à régulariser les prix que le commerce poussait à la hausse. Et ses achats bien dirigés ou ses arrangements avec le gouvernement fédéral, en vue de faciliter certaines importations, ont achevé de favoriser le ravitaillement général. (Pronier, *R. E. P.*, 1915, p. 460.)

de 140.000 habitants, et la *Fédération d'achats* de la même ville, qui a entrepris depuis peu la production, vendait pour 27,5 millions. Le Danemark[1], qualifié de « perle coopérative de l'Europe continentale », se distingue, lui, par le caractère rural de la plupart de ses sociétés, puisque, sur un millier (en 1903) et 150.000 membres, il n'y en avait guère qu'une dizaine dans les villes, avec 6 à 7.000 membres, et que la situation était la même en 1910, où 1.300 sociétés en comptaient 190.000. C'est que ce développement, entrepris comme une œuvre de relèvement national après 1866 et stimulé par la crise agricole de 1880, est le complément naturel de la coopération agricole, dont on sait l'admirable essor dans ce pays. Ces coopératives, dont le chiffre d'affaires était de 85 millions en 1910, se fournissaient presque toutes au *Magasin de gros de Copenhague*, qui a installé une fabrique de chocolat et de sucre, une brûlerie de café et une fabrique de cigares, et vend la plus grande partie de ce que débitent ses adhérentes (64 millions en 1910)[2]. Le développement de la coopération en Belgique[3] a été le résultat de la rivalité d'influences du parti socialiste et du parti catholique, s'efforçant l'un et l'autre de se conquérir une clientèle en lui rendant des services tangibles, et aussi de la forte liaison établie entre toutes ses branches ainsi qu'avec la mutualité. Du côté socialiste[4], la *Fédération belge des sociétés coopératives du parti ouvrier* en groupait 199 en 1910, avec 148.000 membres et 43,5 millions d'affaires, rattachées au *Magasin de gros d'Anvers*, mais unies à un premier degré par des fédérations régionales, au nombre de 26, comme la *Fédération gantoise* et la *Fédération de Bruxelles*, dont dépendent pour l'une le *Vooruit*, dont le chiffre d'affaires (4 millions en 1910) n'est peut-être pas en rapport avec sa célébrité[5], et pour l'autre la *Maison du peuple*, qui a

1. Cf. Rosenqrist, *R. E. P.*, 1904, p. 738.

2. La coopération intéresse (en 1910) 30 % des habitants, et la consommation est de 33 francs par tête.

3. Cf. Bertrand, *R. E. P.*, 1902, p. 668.

4. Issue à l'origine des efforts de l'Association internationale des travailleurs, mais s'étant disloquée après la dissolution de celle-ci, la coopération socialiste s'est développée surtout après 1880. Elle n'est d'ailleurs pour le parti qu'un moyen d'organisation et d'éducation de la classe, et doit servir de solide pilier au syndicat.

5. En faisant payer jadis (en 1899) le jeton de pain d'un kilo à un prix très élevé (0 fr. 35), il pouvait ristourner de 0 fr. 13 à 0 fr. 15 par pain, sous forme de jeton, du reste. — Cf. *Musée social*, 1899, c. 1.

plus d'importance avec ses 28.000 membres et ses 6 millions de ventes à la même date[1]. Du côté catholique[2], les coopératives se rattachent également à des gildes locales, qui les groupent avec des sociétés de natures diverses : *Ligues démocratiques d'Anvers* ou *de Bruxelles*, *Fédérations mutualistes de Dinant* ou *de Gand*, *Gilde de Bruges*, etc. Et ces gildes se relient elles-mêmes à un organisme central, la *Ligue démocratique belge*, qui, en 1900, réunissait 115.000 membres dans des œuvres aux objets variés. Au total, avec 400 coopératives et 260.000 membres en 1910, la coopération belge n'englobait encore cependant qu'une petite minorité de la population[3]. L'Italie, enfin, aurait compté, en 1910, 1.764 sociétés de distribution, comprenant 400.000 membres, avec un chiffre de ventes qui ne dépassait peut-être pas alors 70 millions, mais qui s'élevait à 263 en 1917, et le *Magasin de gros de Milan*, fondé en 1911, ne réunissait naguère que 135 sociétés[4].

10. Pour être relativement moindres dans les autres pays, les effectifs de la coopération ne sont cependant pas négligeables. Ils étaient, vers 1910, pour l'Autriche de 420.000 membres, avec une chiffre d'affaires de 165 millions de francs; pour la Hongrie, de 140.000 sociétaires, avec 37,5 millions de ventes[5]; pour la Hollande[6], la Suède et la Norvège, de 100.000 membres pour chacune, et respectivement 45,50 et 30 millions d'affaires. Mais la consommation par tête n'y

1. En 1900, elle avait prélevé sur ses bénéfices 30.000 francs pour la propagande, 40.000 francs de secours de maladie et 15.000 francs de participation aux bénéfices.

2. D'après Vandervelde, cette coopération ne serait que l'accessoire pour le parti catholique, qui redouterait de susciter, avec l'hostilité des détaillants, de nouveaux conflits sociaux.

3. En 1910, la coopération n'intéressait que 15 % de la population, et ses ventes n'atteignaient que 10 francs par tête.

4. Mais, si l'on en juge par certains observateurs de ce pays, le niveau de la coopération (à laquelle la mutualité aurait souvent donné l'impulsion) y aurait été assez peu élevé : habitude de la vente à crédit, vente au prix de revient, répartition partielle au moins des bénéfices entre les actionnaires, beaucoup de ses pratiques seraient directement contraires aux principes les plus élémentaires, et son administration s'y montrerait souvent indifférente à la propagande ou dominée par des considérations d'intérêt immédiat. Mais l'Union coopérative de Milan aurait toujours échappé à ces critiques, qui sont peut-être déjà un peu anciennes. (Meneghelli, *R. E. P.*, 1892, p. 855; Sbrojavacca, *R. E. P.*, 1892, p. 1268.)

5. Cf. de Mailath, *R. E. P.*, 1905, p. 310.

6. Cf. Hayem, *R. E. P.*, 1903, p. 238 s.

est que de 9, 10 et 13 francs, et l'activité de leur magasin de gros est très faible. Plus faible encore était cette consommation et presque insignifiante (1 fr. 20 seulement) en Russie[1], malgré le million de membres que groupaient les 5.000 coopératives, surtout dans les milieux ruraux, le gouvernement s'efforçant, paraît-il, de mettre la main sur cette force, dont les révolutionnaires se servaient, de leur côté, comme d'un moyen d'agitation politique. On en comptait cependant 11.000 vers 1916, avec 1.500.000 membres, et la guerre, qui les multiplia énormément, leur permit, en s'emparant ou en se faisant charger de bon gré par les municipalités de l'approvisionnement des populations, d'arrêter un peu l'augmentation des prix. Après avoir tenté d'introduire dans la coopération elle-même la lutte des classes et l'avoir même persécutée comme de tendances hostiles à la socialisation, le gouvernement bolchevik a dû, dans le bouleversement général, entrer en composition avec elle et respecter dans une assez large mesure son organisation autonome, et, à la faveur des circonstances, des unions de coopératives ont pu parfois s'emparer des usines. Quant aux Etats-Unis, l'importance de ce mouvement, exceptionnelle dans certains de ses grands centres, n'en reste pas moins certainement, dans l'ensemble, sans aucun rapport avec le chiffre énorme des transactions de ce pays[2].

11. Il n'en reste pas moins que, dans le monde, la coopération pouvait, il y a déjà plus de dix ans, se flatter d'avoir réuni un contingent de près de 8 millions d'adhérents (7 millions 920.000 en 1910), qui représentaient bien au minimum 30 à 35 millions de consommateurs, et qu'elle leur vendait au bas mot plus de 3 milliards de produits (3.267 millions à la même date)[3]. Or, sous la contrainte de la vie chère, elle a

1. Cf. Totomiantz, *R. E. P.*, 1916, p. 57, et 1919, p. 71.

2. On a parlé parfois d' « échec colossal » pour cette forme de coopération dans ce pays. Quoique déjà connue en 1831, paraît-il, elle a passé par une alternance d'essors et de reculs, peut-être, comme on l'a expliqué, parce que la diffusion du bien-être et la baisse des prix due à l'intensité de la concurrence en faisaient moins éprouver le besoin, sauf aux époques de crise, et qu'on y était dédaigneux des petites économies. Certaines villes, comme Baltimore et Philadelphie, n'en possèdent pas moins des sociétés d'une importance presque unique, et même dans de petites villes ou des villages, où on en comptait quelques centaines, elles ont rendu des services signalés. Cf. Rabbeno, *R. E. P.*, 1887, p. 590.

3. Cf. pour le détail de ces chiffres et leur distribution entre les divers pays, Lavergne, *R. E. P.*, 1911, p. 767.

pris depuis la guerre un nouvel essor, que les statistiques soulignent puissamment. Mais les chiffres ne disent pas assez tous les services qu'elle a rendus ou doit rendre. Elle a été le remède le plus adéquat, mais encore très insuffisant, au pullulement désordonné des détaillants et à l'abusif relèvement des prix[1] auquel il les entraînait[2]. Elle avait pu aussi, avant la guerre du moins, ramener le petit commerce à plus de moralité, par peur de voir disparaître sa clientèle, et depuis, avec le renchérissement qui a suivi, elle a certainement contribué à réfréner quelques-uns de ses excès les plus graves, en interposant souvent son bon office entre les services publics de l'approvisionnement et la consommation. Elle a servi à protéger contre le funeste usage du crédit ceux-là mêmes à qui il devait être le plus onéreux, du moins les moins apathiques. Elle a contribué également à développer le sentiment de la prévoyance et permis d'épargner même à ceux à qui il était le plus difficile de le faire. Mais ses résultats sociaux[3] n'ont pas été moindres, et en renforçant le sentiment de la solidarité, en faisant l'éducation de ses membres, en leur donnant des habitudes d'ordre et de comptabilité, en suscitant aussi chez quelques-uns, chez ses chefs ou ses gérants, un

1. On a constaté une différence moyenne de 5 à 10 %, et parfois de 30 %, entre les prix des coopératives et ceux du commerce de détail. Et, dans les localités où celles-ci ont une vie active, elles ont obligé ce commerce à réduire la marge de leur profit. (Lavergne, o. c., 1922, p. 244.)

2. La guerre en a vu éclore un type inédit (cf. cependant le type réglementé par le décret du 30 oct. 1912), celui des *coopératives militaires*, qui a remédié en partie, à partir de 1916, à la plaie des « mercantis » du front et à l'exploitation aussi du soldat par des commerçants qui ont joui d'étranges privilèges. Alimentées par le capital souscrit par les « ordinaires », qui le prenaient sur leurs bonis, elles leur ont restitué leurs bénéfices en partie et en ont employé une autre à l'amélioration de la vie du soldat. Cette expérience, qui avait fini par trouver, après beaucoup de difficultés, sa formule rationnelle, avec sa coopérative de division et sa coopérative centrale d'armée, devrait avoir contribué à l'essor de la coopération civile, par le bon souvenir qu'en a dû remporter le démobilisé. Cf. Cauboue, *R. E. P.*, 1917, p. 285.

3. On a justement observé que, contrairement aux prédictions de Lassalle (qui formula précisément à cette occasion sa célèbre « loi d'airain »), elle a accru la force de résistance de l'ouvrier anglais aux réductions de salaires, en lui procurant le bien-être par le meilleur emploi de ses ressources. Mais ce rôle de la coopération tend à passer au second plan, à mesure que s'affirme la subordination croissante du trade-unionisme au parti travailliste. Jusqu'alors l'esprit de la coopération anglaise était conservateur, en tant qu'elle s'appliquait à posséder le capital, au lieu de le confisquer, et qu'elle attendait la défense de ses intérêts de son propre effort, et non de l'Etat.

apprentissage des opérations commerciales, qui est peut-être ce qui a fait le plus défaut à la coopération de production, elle a préparé des transformations d'idées ou de mœurs et aussi des capacités, dont la portée dépasse singulièrement le cercle de la consommation et du commerce[1].

12. Ces résultats font assez d'honneur à la coopération pour qu'il soit superflu de les exagérer, et on peut croire à ses développements indéfinis sans être absolument obligé de penser, comme l'Ecole coopératiste, si sympathique qu'on puisse être à ses idées, qu'elle doive finir par rendre le commerce inutile, et moins encore qu'elle ait réellement la vertu de régénération sociale qu'elle lui prête. Avant tout, dans le domaine agricole, la coopération de consommation n'a encore à peu près rien fait nulle part, et malgré certains projets et la recommandation générale de réaliser l'alliance intime de la coopération rurale et de la coopération urbaine, celle-ci continue à opérer sur des produits du sol qui échappent jusqu'ici complètement à son activité créatrice, et les deux mouvements restent totalement séparés, en fait aussi bien que par leur esprit. Dans le domaine commercial lui-même, même en Angleterre, ces organes de distribution n'effectuent qu'une assez faible partie des opérations que la consommation rend nécessaires. Si leur part est assez considérable dans certaines branches du commerce, particulièrement celle de l'alimentation, elle est des plus réduites dans d'autres : ils excellent, en effet, dans les commerces dont le débouché est le plus assuré, où l'écoulement des produits est le plus régulier (pain, épices, combustibles, liquides, chaussures, etc.), et qui n'exigent pas, par conséquent, un don spécial de prévision. Même dans l'alimentation certaines parties leur réussissent moins bien, la boucherie, par exemple, comme il est notoire. Pour toutes celles-là, et pour toutes celles qui veulent un art commercial particulier, une initiative exceptionnelle et, à plus forte raison, une sorte de pouvoir créateur, ces organismes n'ont pas la force, l'allure alerte et le mordant de l'entreprise et du grand magasin : ils distribuent là où il faudrait commercer, c'est-à-dire

1. Cpr. Gide, o. c., II, p. 484; Colson, o. c., IV, p. 213.

spéculer, imaginer, inventer et risquer[1]. Ensuite, un peu partout, les coopératives ont affaire avec une clientèle spéciale[2], qui n'est ni la clientèle riche, ni malheureusement la plus pauvre, et s'il est souhaitable qu'elle parvienne à atteindre cette dernière, rien ne saurait empêcher le commerce de faire son profit de la première, en s'adaptant à ses goûts et même à son snobisme. D'autre part, n'est-il pas à craindre que, à mesure qu'elles étendent leurs affaires, les coopératives ne tendent à participer aux caractères de la grande entreprise anonyme et à perdre ainsi, au regard même de leur clientèle, cette force attractive qui était une des raisons de leur succès[3]? La foi solidariste peut-elle conserver toute sa vivacité dans des groupes considérablement élargis, où l'action de chacun s'affaiblit[4], en même temps que la vertu coopératiste semble moins nécessaire[5]? Ce sont là au moins

1. Totomiantz (*R. E. P.*, 1914, p. 257 s.) convient que la coopération ne remplacera jamais complètement la production capitaliste et que l'industrie privée lui restera nécessaire comme complément.

2. Dans certaines villes cependant, comme Bâle, Breslau, Hambourg, et nombre de villes anglaises, elle arrive à réunir dans ses cadres la plus grande partie de la population.

3. *A fortiori* la concentration au dernier degré, jusqu'à la fusion en un corps unique, ne les exposerait-elle pas presque nécessairement à tous les vices de la centralisation à outrance, notamment à l'affaiblissement de l'activité personnelle et du sens de la responsabilité? Une enquête suisse a démontré, d'après Totomiantz (*l. c.*), que le prix de revient et les frais commerciaux sont majorés dans les grands organismes coopératifs et que partant le profit y est moindre.

4. Aussi, depuis la constitution des Unions régionales, s'efforcent-elles de réchauffer cette foi par l'organisation d'une propagande intense et de délégations qui mettent leurs diverses sections en rapports continus avec leur administration. Cf. Lavergne, o. c., 1922, p. 211.

5. Ceci est si vrai, que, comme on constate que l'idéalisme chrétien des apôtres de la coopération a cédé fréquemment à un matérialisme assez grossier, certains se préoccupent d'instituer une nouvelle « religion coopérative » en dehors des diverses confessions. Et cette préoccupation serait très légitime, en effet, s'il était vrai que la coopération n'a vraiment réussi que là où le sentiment religieux était intense (Angleterre, Suisse, Danemark). (Totomiantz, *l. c.*). Aussi M. Gide (*R. E. I.*, 1905, IV, p. 48) la qualifie-t-il de sorte de « chrétienté nouvelle ». — On a déjà vu, du reste, qu'ayant constaté, d'un point de vue plus matérialiste, que la foi coopérative ne suffit pas à une bonne gestion, on a emprunté aux sociétés capitalistes le mécanisme de la gérance responsable avec cautionnement préalable, et M. B. Lavergne, qui a été l'instigateur de la réforme (*Méthodes coopératives nouvelles*, 1913), lui attribue le secret du développement actuel, dû ainsi à une réintroduction de l'intérêt personnel dans une œuvre d'essence désintéressée, de même que la force de l'administration s'incarne dans l'administrateur délégué de l'Union régionale, faisant figure d'entrepreneur et jouissant d'une autorité égale. — Cpr. Truchy, o. c., I, p. 282.

des questions qui jettent quelque doute sur les perspectives de développement de la coopération, à partir surtout du point où elle devient elle-même un grand organisme. Enfin, si sa pratique et ses progrès supposent chez ses chefs des connaissances et même des vertus, celle du dévouement à l'intérêt collectif notamment, qui sont rares dans tout groupement quel qu'il soit, elles se rencontrent généralement plus à l'époque héroïque, où il faut lutter avec toutes les difficultés à la fois, qu'au jour où, parvenus au succès, il semble que des qualités moyennes puissent suffire et qu'il soit permis de se désintéresser davantage de la vie coopérative. Et là réside le secret de tant d'échecs après la rapide prospérité du début[1].

13. Quant à voir dans les ateliers coopératifs des magasins de gros ou des associations indépendantes la formule définitive de l'organisation du travail et des rapports entre producteurs et consommateurs, il faut une assez forte dose d'optimisme pour le faire[2]. D'abord, justement parce que cette partie de la production est encore quasiment insignifiante, elle n'a pas eu à compter avec toutes les difficultés que soulèverait sa généralisation, sous le rapport notamment de l'adaptation de l'offre à la demande : le commerce est là aujourd'hui pour parer à ses erreurs de prévision[3]. Ensuite, quant au travail lui-même, il semble avoir assez peu gagné à être au service de la coopération, car elle ne lui a pas fait un sort meilleur et continue à le traiter d'ordinaire comme un salarié[4], sans même lui accorder toujours la simple parti-

1. Cpr. Gide, o. c., II, p. 487; Brouilhet, o. c., p. 435 et 439; Colson, o. c., IV, p. 219.

2. Colson, o. c., IV, p. 218. C'est sans doute en raison de ses prétentions à la transformation sociale que le libéralisme se montre, au moins chez ses représentants les plus caractérisés (de Molinari, Paul Leroy-Beaulieu, etc., *Traité d'Econ. pol.*, II, p. 608 s.), très réservé, sinon sceptique, à l'endroit de la coopération, quoiqu'elle ne se réclame que de l'initiative privée. Il en est de même de l'Ecole catholique dans son ensemble (Le Play n'en dit rien, pas plus que l'Encyclique *De conditione opificum* de Léon XIII), quoique certains de ses adeptes aient été des coopérateurs très actifs (Hubert-Valleroux, Fougerousse, le P. L. de Besse, etc.) et que Cl. Jannet (*Socialisme d'Etat*, 1889, p. 366) ait reconnu le succès de cette expérimentation sociale. Il est vrai que ce coopératisme-là est très éloigné des fins de l'autre. Cf. Gide, *R. E. P.*, 1893, p. 1 s.

3. Colson, o. c., IV, p. 220.

4. Du moins les deux Wholesales accordent-elles à leur personnel les salaires les plus élevés du tarif syndical. Et la société écossaise lui alloue des bonis, — que

cipation aux bénéfices. Aussi bien l'histoire de leurs rapports intérieurs a-t-elle été jusqu'ici plutôt agitée[1]. C'est que le travail n'a dans ces organismes aucun droit particulier au résultat de l'entreprise, en dehors du titre, commun à tous les coopérateurs, que lui donne sa qualité de consommateur, ce qui est exclusif de tout avantage spécial. La coopération de consommation est faite, en effet, pour l'acheteur, et non pas pour le travailleur[2] : à chaque formule sa vertu propre. Aussi s'explique-t-on qu'au sein même du coopératisme les plus graves divergences aient éclaté sous ce rapport, et que le socialisme pur lui ait fait longtemps, et dans le fond probablement lui fasse encore aujourd'hui, le grief d'orienter la classe ouvrière dans une fausse voie[3].

la société anglaise lui a retirés, — sauf à l'obliger à en laisser la moitié au compte de la société, qui en sert l'intérêt. — Certaines coopératives organisent aussi la participation aux bénéfices en faveur de leurs employés sur cette base que le même dividende soit accordé pour chaque livre sterling d'achat ou de salaire. — En France, 127 sociétés attribuaient, en 1894, une participation à leurs employés, qui était parfois de 15 à 20 %.

1. Crueger (*R. E. I.*, 1907, III, p. 288) relève, pour l'Allemagne, que plus la coopération devient « ouvrière », plus les conflits avec les intérêts ouvriers sont grands, et que, dans les sociétés qui ne sont que des filiales de l' « Association centrale », la lutte entre les travailleurs et l'administration est la plus vive.

2. M. Gide (o. c., I, p. 259, et *R. E. P.*, 1922, p. 14) objecte cependant que c'est supprimer le salariat que de faire travailler un homme, sinon pour son propre compte, ce qui est incompatible avec l'organisation actuelle de la production, du moins pour la communauté, au lieu de travailler, comme aujourd'hui, pour le compte d'un autre homme.

3. Aussi bien, tandis que la Wholesale et l'Union coopérative anglaise affirment que le profit n'est dû qu'au consommateur, comme résultant d'un trop perçu, et que l'ouvrier n'y a, comme travailleur, aucun droit, Vansittart, Holyoacke et leurs disciples traitent ce système de « mystification », observant qu'il laisse entièrement subsister le salariat, puisque sa part de boni est indépendante de son travail quand il est sociétaire, ce qui n'est pas d'ailleurs toujours le cas, et lui opposent le système de la *Copartnership workshop*, qui se propose, par l'étroite association des coopérations de consommation et de production, de répartir plus équitablement le profit entre le travail, le capital et le consommateur, et qui, d'après eux, est seul conforme à l'idéal de Rochdale. C'est pourquoi, même en Angleterre, où il y a eu souvent des tentatives de rapprochement entre le mouvement trade-unioniste et le mouvement coopératif, restent-ils distincts dans leur organisation comme dans leur politique. — Ce sont ces tendances opposées qui se sont affrontées — avec d'autres, du reste — au sein de l'*Alliance coopérative internationale*, dont l'histoire doctrinale a été résumée par M. Gide (*R. E. I.*, 1905, IV, p. 48), qui conclut qu'en présence des tiraillements qui s'y révèlent entre vues si différentes, le mieux pour elle sera de ne pas chercher à formuler d'idéal commun pour tous les pays. — Quant au socialisme pur, il a longtemps repoussé la participation au profit, non seulement parce que contraire au principe

14. La législation française[1] avait institué, depuis la loi sur les sociétés du 24 juillet 1867, des formes sociales dérogatoires au droit commun, qui, pour avoir théoriquement un objet général, savoir de faciliter aux associés le moyen de sortir à toute époque de la société et de permettre au groupement lui-même de se fortifier sans cesse en se renouvelant par de nouvelles adhésions, devaient s'appliquer, en fait, plus spécialement, dans l'intention même des auteurs de la loi, aux coopératives. Mais elle a fait depuis lors un régime plus favorable encore aux sociétés de consommation, c'est-à-dire, suivant les définitions mêmes de la loi du 7 mai 1917, aux sociétés constituées dans le but de vendre à leurs adhérents les objets de consommation qu'elles achètent ou fabriquent elles-mêmes, et de distribuer les bonis résultant de leurs ventes entre tous les associés au prorata de leur consommation ou d'en affecter tout ou partie à des œuvres de solidarité sociale, ces sociétés ayant en outre la faculté reconnue de constituer, soit entre elles, soit avec des coopératives de production, des unions pour l'achat ou la fabrication en commun des objets qu'elles débitent ou du matériel dont elles se servent, comme aussi en vue de leurs opérations de crédit. Sous ces conditions leur capital peut être, par dérogation à la loi de 1867, fixé lors de leur fondation à une somme supérieure à 200.000 francs, ou augmenté au cours d'une même année d'une somme supérieure à ce chiffre, et, quel que soit le montant de ce capital, le montant de leurs actions peut ne pas être supérieur à 25 francs, le tout pourvu qu'elles ne reçoivent pas un intérêt de plus de 6 % et que chaque associé n'ait pas plus d'une voix aux assemblées (loi précitée de 1917 et loi du 14 juin 1920). En outre, si elles satisfont

de la lutte des classes, mais surtout parce qu'il nie la légitimité même de tout profit, et il s'est même franchement montré hostile à la forme coopérative en elle-même, comme orientant dans une fausse voie la classe ouvrière et comme essentiellement « bourgeoise » d'esprit. Cependant sur ce point le socialisme belge avait toujours eu des vues opposées, et depuis une vingtaine d'années (Congrès de Copenhague de 1910), les Congrès ouvriers internationaux ont fini, après des discussions passionnées, tout en repoussant, bien entendu, l'idée que « la coopération se suffit à elle-même », par accepter le principe de la liaison au moins provisoire du mouvement coopératif au mouvement prolétarien. Encore marxistes et syndicalistes y restent-ils foncièrement réfractaires. (Gide, o. c., II, p. 196.)

1. Cf. Nast, *Principes coopératifs et exposés synthétiques de la législation*, 1919; Thaller et Percerou, o. c., n. 781 s.; Bry et Perreau, o. c., n. 999, p. 856.

aux conditions prescrites par les articles 12 à 15 de la loi de 1917 et au décret réglementaire du 5 septembre de la même année, elles peuvent obtenir, non des subventions, mais des avances de l'Etat au taux de 2 %, et à concurrence de la moitié de leur actif net, sur le fonds de dotation de 2 millions réservé à cet effet par une deuxième loi du même 7 mai 1917 sur le montant de l'avance de 20 millions de la Banque de France. Enfin, tranchant une question qui a toujours été passionnément discutée entre les partisans des coopératives et les défenseurs du petit commerce et des classes moyennes, les lois du 31 juillet 1917 (art. 15) et du 25 juin 1920 (art. 59) déclarent ces sociétés passibles de l'impôt cédulaire sur les bénéfices commerciaux et de l'impôt sur le chiffre d'affaires, comme elles le sont de l'impôt sur le revenu des valeurs mobilières (au moins pour la partie du dividende que leur procurent leurs opérations avec le public), lorsqu'elles possèdent des établissements ou des magasins pour la livraison des marchandises, à moins qu'elles ne se bornent à grouper les commandes de leurs adhérents ou que, ne vendant qu'aux seuls sociétaires, elles leur distribuent tous leurs bonis, ou les affectent à des œuvres d'intérêt général, ou les versent à des réserves qui ne doivent pas être réparties entre les actionnaires.

CHAPITRE III

Le Commerce de gros et la Spéculation.

1. Objet et fonctions du commerce de gros. — 2. Ses grands marchés. — 3. Les *Bourses* : Bourses de valeurs et Bourses de marchandises. — 4. Opérations de Bourse : marchés au comptant et marchés à terme. Les *marchés à livrer*. — 5. Les *marchés à terme* proprement dits. — 6. Types et unités dans les marchés à terme. — 7. Comment s'effectuent ces opérations dans les Bourses : leur conclusion. — 8. Leur liquidation. — 9. Les *reports*. — 10. Opérations *fermes* et opérations *à primes*. — 11. Procédés d'exécution des marchés : 1° sur valeurs. — 12. 2° Sur marchandises : *filières* et *caisses de liquidation*. — 13. Effets de la spéculation. Fonction d'assurance des marchés à terme. — 14. La thèse des économistes : la fonction régulatrice de ces marchés. — 15-17. — Critique de cette thèse. — 18. Forme particulière de la spéculation : *l'accaparement*. — 19-20. Le problème législatif.

1. Le commerce de gros[1] est celui qui se charge d'assurer la circulation des produits, d'abord entre les diverses branches de la production elle-même, agriculture, mines, industries de transformation, puis entre les dernières qui les manipulent et le commerce de détail, qui se charge de les faire parvenir au consommateur, et de l'assurer aussi, ce qui est non moins important, de pays à pays. Cette fonction, il s'en acquitte en constituant des approvisionnements et en s'établissant par là à l'état constant de demande et d'offre, de demande vis-à-vis de ceux qui ont à vendre ces produits, et d'offre vis-à-vis de ceux qui ont à les acheter. Par où apparaît tout de suite ce que cette fonction a d'essentiel dans des économies fondées sur une division croissante du travail, aussi bien dans leurs rapports avec l'extérieur qu'au dedans. Au fond, cette fonction est triple. Elle consiste, en premier lieu, à opérer a)

1. On l'appelle parfois *grand commerce*, mais ce qualificatif prête à l'équivoque, le commerce de détail étant lui-même susceptible d'être exercé en grand.

une concentration des produits qui facilite à la fois leur écoulement et leur classement en diverses espèces, pour répondre exactement et sans recherche à la demande de ceux qui les emploient. Elle consiste ensuite à faire des avances en capital aux producteurs, grâce à quoi leurs stocks peuvent être mobilisés avant qu'il y ait pour eux une demande des acquéreurs, en dispensant ainsi à la fois les premiers d'attendre une réalisation de leurs marchandises à plus ou moins longue échéance, et les seconds de s'approvisionner par avance : c'est le commerçant de gros qui constitue, à son compte et à ses risques, l'approvisionnement, par quoi se réalise la concentration de tout à l'heure. Elle consiste enfin — et ce n'est pas la moindre partie de ce rôle — à former le prix, c'est-à-dire en somme à exercer ses prévisions sur les besoins et les moyens de les satisfaire, sur les « existences » dans le présent et les « disponibilités » dans l'avenir, sur l'état des marchés, et à déterminer en conséquence les conditions auxquelles les produits doivent se vendre. Par là surtout on peut dire que le commerce de gros, sous quelque forme qu'il s'exerce, *spécule*, dans le sens vrai et étymologique de ce terme, parce que toutes ses combinaisons — consistant essentiellement dans des achats en vue de reventes — ont à la base des prévisions auxquelles est inhérent, par nature même, un certain aléa, celui qu'implique toute opération à longue portée. On s'explique donc que le commerce de gros exige des connaissances, une spécialisation, des capitaux, une initiative et un esprit d'entreprise dont le petit négoce, de petites ressources et de petit horizon, serait totalement démuni, et qu'il lui ait fallu pour son exercice et ses développements des institutions ou même un mécanisme tout à fait étrangers au commerce de détail[1].

Naturellement cette fonction coûte quelque chose à la collectivité, les prélèvements de ce commerce, ses profits sur l'objet de ses spéculations. Mais ces prélèvements sont plus que compensés d'ordinaire par l'immense service rendu, la régularisation de la production et de la distribution. Puis ils tendent à être ramenés à un taux raisonnable par la con-

1. Brouilhet, o. c., p. 401, 403, 408 et 412. Cf. cet auteur, page 413, sur la nécessité de l'organisation scientifique des affaires, et par conséquent de l'enseignement commercial supérieur.

currence[1], la pénétration des divers marchés les uns par les autres, le nivellement général des prix de gros, et aussi par l'expérience commerciale de ceux qui traitent avec lui. Enfin, là où ce commerce ferait payer trop cher cette entremise comme aussi là où celle-ci deviendrait inutile, l'évolution tend à le faire disparaître et à établir le contact direct entre vendeurs et acheteurs : les efforts des cartels et des trusts, ceux aussi des agriculteurs pour atteindre directement ceux qui leur achètent, les progrès de l'intégration que l'on sait, la suppression de certains degrés de ce commerce, comme du demi-gros pour beaucoup d'articles, les achats des coopératives aux producteurs ou leurs ventes directes aux consommateurs, montrent assez que la fonction n'est pas dans toutes les circonstances absolument nécessaire. Mais l'immense importance des opérations qu'il réalise encore aujourd'hui et qui semble bien loin, malgré tout, de se restreindre, étant donné le volume croissant des objets d'échange, prouve assez aussi que son intense activité conserve le plus souvent ses raisons d'être[2].

2. En raison même de la concentration des produits à laquelle il vise, il est naturel que le commerce de gros fasse ses opérations sur un petit nombre de marchés, particulièrement désignés par leur situation pour ses transactions. Et ce qui les désigne, en effet, c'est, soit la proximité des centres de production de ces marchandises, soit le voisinage des centres industriels qui doivent s'en approvisionner, soit la convergence de celles-ci vers les ports où elles sont importées ou les places où elles s'entreposent, soit enfin, s'il s'agit de valeurs mobilières, l'importance financière de certaines places vers lesquelles affluent les capitaux. Ainsi les grands marchés sont, pour les laines brutes, à Londres, Anvers, Buenos-Ayres, Melbourne ; pour les laines peignées, à Roubaix, Anvers,

1. Sur les ventes publiques aux enchères, telles que celles qui s'effectuent à Londres, Anvers et Hambourg pour nombre de marchandises, et qui, par la concurrence qui y règne et la publicité dont elles sont entourées, devraient tendre à dégager le vrai prix, alors que la réalité est souvent tout autre, cf. Dany, *Manuel des opérations commerciales*, 3e éd., 1907, p. 152; Clerget, *Manuel d'économie commerciale*, 2e éd., 1919, p. 102.

2. Claudio Jannet, *le Capital, la Spéculation et la Finance*, 1892, p. 192. Cf. cet écrivain, ch. VI, p. 189 s., sur le jugement des pratiques commerciales par la morale et sur la morale des affaires.

Leipzig; pour le coton, au Havre, à Liverpool, Anvers, Hambourg, Brême, New-York et La Nouvelle-Orléans; pour les soies, à Lyon, Milan et Londres; pour les fers, à Glasgow; pour les métaux, à Londres; pour les sucres, à Paris, Hambourg et Magdebourg; pour les cafés, au Havre, à Bordeaux et Marseille, à Hambourg, à New-York, etc. Quant aux valeurs mobilières, leur trafic est pareillement concentré sur les places financières de premier ordre, à Paris (les bourses de province étant réduites aux transactions sur les valeurs locales)[1], Londres[2], Berlin[3], Bruxelles[4], Amsterdam[5], Vienne, Francfort, qui constituent les grands marchés internationaux des capitaux, tandis que New-York[6] était, jusqu'à la guerre, le

1. En 1904, les 1.083 valeurs cotées à Paris (au lieu de 15 en 1820) représentaient un capital supérieur à 130 milliards, pour 130 millions de titres, à quoi il fallait adjoindre 1.475 millions de francs de valeurs cotées dans les bourses de province (*Bull. de stat. du Min. des Fin.*, sept. 1905, II, p. 311). On évaluait, en 1905, à 400 milliards le total des fonds inscrits à la cote des diverses bourses du monde —, total qui s'augmente sans cesse par le résultat des efforts qui sont faits pour tout mobiliser, et qui s'est prodigieusement augmenté depuis la guerre. — Le marché de Paris a été longtemps considéré comme le principal marché des capitaux d'épargne et des fonds publics de tous les pays (sauf de l'Allemagne, de quelques Etats de l'Amérique du Sud et des colonies anglaises). Mais, à des signes divers, on constatait, quelques années avant la guerre, un certain déclin de ce marché, dû à plusieurs causes, parmi lesquelles le régime fiscal des valeurs mobilières (particulièrement le régime d'abonnement des valeurs des sociétés étrangères) paraît devoir ne pas être oublié. Néanmoins, en 1905, on évaluait, d'après le produit de l'impôt sur les opérations de bourse, le volume des transactions qui s'y étaient faites dans l'année à 154 milliards. — Cf., sur ce marché et les suivants, R.-G. Lévy, *R. E. I.*, 1905, III, p. 463; G. François, *R. E. P.*, 1911, p. 81; Lewandowski, *R. E. I.*, 1906, II, p. 223.

2. Londres a toujours été un énorme marché de capitaux, grâce à son étalon d'or et à son rôle de clearing-house, qui lui assure un rôle financier jusqu'ici unique. La cote du *Stock Exchange* comprend trois fois plus de valeurs que celle de Paris, et leur variété est extrême. Cf. Rozenraad, *R. E. I.*, 1906, III, p. 62.

3. La caractéristique de la Bourse de Berlin, avant la guerre, était d'exercer son activité beaucoup plus sur les valeurs industrielles que sur les fonds d'Etat. Elle partage d'ailleurs sa fonction financière avec Francfort.

4. Bruxelles se distingue également par son marché de valeurs industrielles, en particulier de tramways, d'obligations des villes étrangères et aussi de valeurs congolaises.

5. Sur la situation financière que dut Amsterdam à sa monnaie de banque, cf. Vissering, *R. E. I.*, 1906, I, p. 40.

6. Le marché de New-York s'occupe surtout de valeurs industrielles et de chemins de fer et des fonds divers émis par ses grands trusts. Jusqu'à la guerre, le rapatriement des titres de la dette américaine auquel il s'efforçait de travailler le détournait des fonds d'Etat étrangers. New-York a d'ailleurs plusieurs marchés de valeurs : le plus important et le plus ancien, le *Stock Exchange*, de Broad-

centre surtout des opérations sur les valeurs américaines, mais sans pouvoir prétendre à la même importance mondiale que les précédents.

3. De même que les opérations du commerce de gros peuvent se faire partout, et même en dehors de leurs marchés principaux, mais avec plus ou moins d'avantages et toujours à la condition de se tenir en communication avec ceux-ci, de même elles peuvent s'effectuer et s'effectuent souvent librement, en dehors de toute règle conventionnelle, si ce n'est les règles relatives aux livraisons, aux conditionnements, ou aux paiements établies par les usages commerciaux et auxquelles on n'a pas de raison pour déroger, puisqu'elles sont l'expression de besoins universellement reconnus. Il en est ainsi du moins pour les opérations au comptant, c'est-à-dire celles dont l'exécution n'est pas retardée, quoique l'acheteur ait pu obtenir un certain crédit : celles-ci s'accomplissent sans mécanisme spécial, sinon sans obéir à une certaine technique, et sinon aussi sans être en rapport, comme prix, avec les cours cotés dans les lieux spéciaux où est concentré le commerce de la marchandise[1].

Une énorme quantité de ses opérations, la principale de beaucoup, se conclut aujourd'hui en effet, dans les bourses[2], *bourses de commerce* et *bourses de valeurs*[3]. Nées, comme on

street (1817), le *Consolidated Exchange* (qui opérait surtout sur le pétrole et aujourd'hui sur les valeurs minières), et une coulisse, *Curb Market*, dont le trafic se fait dans la rue, sans aucune organisation, et a pris un énorme développement. Le nombre des valeurs cotées à la Bourse de New-York, qui n'était que de 166 en 1902, atteignait 915 en 1924 (Hazlitt, *R. E. I.*, 1925, I, p. 189). Sur l'origine et l'organisation de ces marchés, cf. Sayous, *R. E. I.*, 1908, I, p. 512.

1. Brouilhet, o. c., p. 406.

2. L'origine des bourses remonte très loin, sinon au *Collegium Mercatorum* des Romains. Elles furent très florissantes déjà, au Moyen-âge, en Belgique et en Hollande. Après la Bourse qui fut instituée par Philippe le Bel en 1304, et qui siégeait sur le Pont-au-Change, ce ne fut que par arrêt du Conseil de 1724 que la Bourse des valeurs de Paris fut créée. Elle ne fut fermée qu'un instant par la Convention en l'an III, par crainte de la spéculation, pour être rouverte dès l'an IV. L'organisation de ces bourses fut fixée, sous le Consulat, par la loi du 28 ventôse an IX et l'arrêté du 27 prairial an X, puis par les articles 71 et suivants du Code de Commerce. Elle est réglementée aujourd'hui par les décrets des 7 octobre 1890 et 29 juin 1898. — Cf. Thaller et Percerou, *Traité élém. de droit commercial*, 6e éd., 1922, n. 821 s.; sur leur organisation, n. 844 s.

3. Cf. le traité classique d'Alph. Courtois, *les Opérations de Bourse*, aux éditions très nombreuses; Buchère, *Traité des opérations de Bourse*, 3e édit., 1892; Hayem,

l'a vu, des anciens marchés, suscitées par le besoin d'échanger, à certains moments, ses impressions sur les stocks et sur les prix, elles furent réservées d'abord au commerce des capitaux et des effets publics, comme à Lyon, Anvers et Amsterdam, puis étendues au commerce de certaines denrées, céréales et café, par exemple, et progressivement à la plupart des marchandises susceptibles d'être vendues sur échantillons. Leur organisation est d'ailleurs extrêmement diverse[1]. Tantôt ouvertes à toutes les affaires, comme à Hambourg ou à Brême, tantôt spécialisées et matériellement séparées, comme à Paris et à Londres, en Bourse de valeurs et Bourse de marchandises[2], elles sont, ou bien officielles, ou réglementées, et plus ou moins sévèrement, sous le rapport notamment des opérations admises, de l'accès à la Bourse, et des intermédiaires qui y agissent, comme en France ou en Allemagne, ou libres et plus ou moins absolument privées[3], comme en Angleterre le *Stock Exchange*[4], et aux Etats-Unis *Wall Street Hall.* Et le cercle de ceux qui peuvent y avoir accès est aussi plus ou moins limité, de même que les opérations peuvent s'y faire tantôt sans intermédiaire, tantôt seulement avec l'intervention obligatoire d'un officier ministériel comme l'agent de change, qui jouit dans nos bourses de valeurs d'un monopole absolu[5], ou d'un courtier ou d'une caisse de liquidation, comme dans beaucoup de bourses de commerce.

Opérations à terme sur marchandises, 1894; O. Senn, *Etude sur les marchés à terme en marchandises et leur liquidation,* 1888; E. Vidal, *la Bourse des valeurs mobilières,* 1917; Sayous, *Etude sur les bourses allemandes,* 1898; Fuzet et Reclus, *Précis de mathématiques commerciales et financières* (sans date); Repoux, *la Bourse des marchandises et de Paris,* 1909.

1. Cf. Neymarck, *De l'organisation des marchés en France et à l'étranger,* 1884.

2. Dans cette dernière, d'ailleurs, comme à Paris (où elle date de 1886), chaque marchandise peut constituer un marché distinct, qui a ses heures de tenue, est du ressort d'un syndicat spécial, et est l'objet d'un règlement particulier.

3. Les bourses qui ne sont pas des institutions officielles sont l'œuvre de corporations qui affectent, tantôt la forme de syndicats professionnels, comme en France, et tantôt celle de sociétés par actions, comme à Londres ou à New-York. Cf. Cl. Jannet, o. c., p. 257. Du reste, en raison de leur valeur, leurs règlements ont souvent force de loi, en tant qu'usages commerciaux, même pour les marchés passés en dehors d'elles.

4. L'institution de la Bourse royale de Londres aurait été due à sir Thomas Gresham. (Conant, o. c., II, p. 354.)

5. Du moins pour les valeurs cotées, car pour les autres, comme on va le voir, il y a un marché libre, qui est la « coulisse ».

Mais, quelle que soit son organisation, la Bourse est réellement devenue à l'époque moderne le centre véritable des opérations du commerce de gros[1], du moins pour toute une série de marchandises, dont elle a prodigieusement intensifié la circulation. Tout concourt en effet à ce résultat, procédés rapides de conclusion, d'exécution et de règlement des affaires, et conditions dans lesquelles le prix s'établit, c'est-à-dire en somme le jeu d'un mécanisme institué tout exprès pour donner à ces opérations la précision, la rapidité et la sécurité qui sont des facteurs essentiels de leur développement[2].

4. D'abord, quant à leur nature, d'où dépend la manière même dont elles s'effectuent, ces opérations se divisent en deux grandes catégories. Les opérations ou *marchés au comptant* ou *en disponible* sont ceux pour lesquels la livraison des valeurs ou marchandises vendues se fait, sinon tout à fait immédiatement et à peu près en même temps que le paiement[3], du moins aussitôt après le délai moral nécessaire pour l'effectuer et qui est variable suivant les cas. Ce sont des marchés dont l'aboutissement normal répond à leur nature même, en ce sens que le vendeur, qui possède la marchandise, veut réaliser, l'acheteur se la procurer, et tous deux de suite, sauf à faire le plus souvent de l'argent ainsi obtenu ou de l'objet le point de départ d'une nouvelle opération, d'un achat pour le vendeur, d'une vente pour l'acheteur — ce qui montre assez tout de suite que ces marchés ne sont nullement exclusifs eux-mêmes d'une certaine spéculation. Et est-ce en effet que celui-là même qui fait sur ce marché un placement ne spécule pas, en escomptant, par exemple, la hausse de la valeur qu'il met en portefeuille?

Les opérations ou *marchés à terme*[4] sont ceux dans lesquels

1. Sur la sensibilité de tous les prix, même des marchandises les plus éloignées de la Bourse, aux fluctuations des cours de celle-ci, cf. la démonstration de Conant (o. c., II, p. 360).

2. Truchy, o. c., II, p. 212; Conant, o. c., II, p. 345.

3. Le marché au comptant peut d'ailleurs se combiner avec la vente à crédit, dans laquelle l'acheteur seul a terme.

4. Les marchés à terme auraient été connus à Florence dès le XIVe siècle, et à Amsterdam au XVIIe, et c'est de là qu'ils auraient pénétré en Angleterre et en France. (Cl. Jannet, o. c., p. 249.)

les valeurs ou marchandises ne doivent être livrées qu'à une date ultérieure, le jour de la *liquidation*, fin de mois ou le 15, par exemple, époque à laquelle le paiement devra avoir lieu également, de telle sorte que c'est l'exécution totale des engagements pris de part et d'autre qui est reculée jusqu'à cette échéance. Cet ajournement peut s'expliquer de deux façons. Ou bien les parties font de la sorte une opération qu'elles ne pourraient pas réaliser immédiatement, soit parce que le vendeur n'a pas encore les marchandises qu'il vend — peut-être simplement parce qu'il ne les a pas encore produites ou qu'elles sont encore en cours de transport —, soit parce que l'acheteur n'a pas encore besoin de ces marchandises ou qu'il n'a pas encore en mains les capitaux disponibles nécessaires pour le règlement — peut-être parce qu'il lui faut attendre des rentrées ou réaliser lui-même d'autres ventes. Si les contractants anticipent cependant sur l'époque où ils seront prêts à s'exécuter, c'est pour profiter d'un cours qu'ils estiment avantageux, ou s'assurer ainsi à l'avance des ventes pour l'un, des approvisionnements pour l'autre, qui constituent la condition même de la régularité de leur production ou de leur commerce ou qui leur garantissent un bénéfice minimum, à l'abri des fluctuations de prix. Et tout est sérieux, par conséquent, dans cette première catégorie d'opérations[1], auxquelles on peut réserver le nom de *marchés à livrer*, en ce sens que, dans la pensée des parties, au moins au moment où elles traitent, leur exécution devra se faire réellement à l'échéance, tout comme il s'agissait alors de marchés au comptant. Elles impliquent cependant, elles aussi, et bien visiblement, un élément spéculatif, car elles ne s'expliquent au fond que par le dessein de se garantir ainsi, le vendeur contre une baisse possible des cours, l'acheteur contre leur hausse éventuelle, et leur calcul n'aura réussi que tout autant qu'au jour de l'exécution ces cours ne seront pas, ou plus hauts, ou plus bas, auxquels cas ce serait, ou le vendeur, ou l'acheteur, qui aurait fait une mauvaise affaire.

5. Ou bien — c'est la deuxième explication de ces sortes d'opérations — les parties qui traitent considèrent moins le

1. Un grand nombre de ces vrais marchés se traite, du reste, en dehors des règlements de Bourse.

besoin — peut-être réel cependant, dans une certaine mesure — qu'elles ont de vendre ou d'acheter que la perspective d'un gain à réaliser, moins le profit immédiat que le marché leur procurerait, à supposer que les cours ne changent pas, que celui qu'elles peuvent faire éventuellement, s'ils changent dans le sens qu'elles espèrent : en termes plus clairs, elles escomptent surtout, pour le résultat de ce marché, des fluctuations de prix, et d'ailleurs elles en affrontent bien volontiers les risques, dans la conviction intime que l'événement tournera au gré de leurs désirs[1]. Le vendeur prend donc position à la baisse, avec l'espoir de se « racheter » à un cours inférieur, c'est-à-dire d'acheter ainsi les marchandises qu'il a vendues « *à découvert* », sans les avoir, tandis que l'acheteur prend position à la hausse, avec l'espoir de revendre à un prix supérieur. Car, dans leur esprit, le profit de l'un doit procéder de ce qu'il aura vendu plus cher que les marchandises ne vaudront au jour de la liquidation, et celui de l'autre de ce qu'il aura acheté meilleur marché[2]. Ces opérations, de quelque façon qu'elles se dénouent, ne sont donc au fond que des paris ou du jeu, des « affaires de spéculation », comme on dit, pour marquer par là qu'il n'y en a pas où la spéculation soit plus forte, puisqu'elle est le but même, au lieu d'être un simple moyen : on les désigne souvent sous le nom de *marchés à terme* proprement dits[3]. D'ailleurs, justement parce qu'elles sont surtout de la spéculation et du jeu, elles peuvent porter,

1. Mais le danger est bien plus grand, si les choses tournent mal, pour le vendeur à découvert que pour l'acheteur, car l'obligation où il est de « se racheter » peut le mettre à la merci des détenteurs de la chose vendue, qui l' « étranglent »; il risque dans tous les cas de perdre une somme illimitée, si la hausse est considérable, tandis que la perte de l'acheteur ne saurait dépasser, ni même atteindre d'ordinaire son prix d'achat, la marchandise conservant toujours une certaine valeur. Aussi les clauses des marchés, du moins dans les bourses de marchandises, réservent-elles de plus en plus au vendeur, pour déjouer ces manœuvres et prévenir son étranglement, la faculté de reculer la date de livraison ou de livrer des marchandises d'autres provenances, sauf indemnités. (Dany, o. c., p. 71.)

2. Cpr. Truchy, o. c., I, p. 226.

3. Du reste il y a généralement, en raison de l'espoir ou de la crainte qu'inspire l'avenir aux parties qui opèrent sur ce marché, une différence entre les cours du comptant et ceux du terme, qualifiée de *report* si ce dernier est supérieur et de *déport* dans le cas contraire, et normalement, c'est-à-dire si le marché est orienté plutôt à la hausse, c'est le cours du terme qui est le plus élevé. Ce sera, au contraire, le cours du comptant lorsque les vendeurs à découvert seront particulièrement obligés de « se racheter ».

par nature, sur des masses de marchandises ou de valeurs bien autrement considérables que celles qu'on devrait livrer ou se procurer effectivement, voire même sur des marchandises qui n'existent pas et qui n'existeront peut-être jamais, et c'est pour elles que le commerce a imaginé, comme on va voir, toute une organisation très complexe, qui au reste, en principe, dans l'impossibilité où l'on est de discerner en pratique les deux sortes d'opérations à terme — dont le caractère précis pourrait même n'être pas fixé à l'origine dans la pensée des contractants — s'applique indistinctement à la fois aux uns et aux autres[1].

6. D'abord, en effet, pour faciliter et multiplier ces opérations en les faisant porter sur des choses essentiellement fongibles, les Bourses, où elles s'accomplissent, déterminent un ou plusieurs *types moyens* des marchandises sur lesquelles elles sont susceptibles de porter, types de blé, de seigle, d'avoine de farines, de café, de coton, de laine, de suifs, d'huiles, de sucre ou d'alcool, par exemple. Ces types réalisent ainsi l'interchangeabilité complète de ces marchandises en faisant abstraction de leurs qualités individuelles de fait, et sauf à tenir compte de celles-ci, s'il y a lieu, lors d'une livraison effective, par des *bonifications* ou des *réfactions*[2]. Mais, justement parce que la détermination de ces types est difficile ou impossible pour des produits de valeurs très variables suivant leur provenance ou leur qualité effective, le vin, la soie, et les produits manufacturés, par exemple, ceux-ci restent en dehors du champ de ces spéculations. Et, de même, si celles-ci peuvent porter naturellement en grand sur les valeurs mobilières, dont la nature fait, pour chaque type du moins, quelque chose d'indistinct, on ne les admet à s'exercer que sur les valeurs *admises à la cote* (« valeurs de parquet ») de la Bourse[3],

1. Cpr. Brouilhet, o. c., p. 405; R.-G. Lévy, *Mélanges financiers*, 1894, p 8.

2. Clerget, o. c., p. 111. Sur les types cotés à Paris, cf. Fuzet et Reclus, o. c., p. 230, n. 198.

3. Cette admission est prononcée par la Chambre syndicale des agents de change, mais sous le contrôle du gouvernement, qui l'exerce par le double organe du ministre des Affaires étrangères, lequel examine son opportunité au point de vue diplomatique, et du ministre des Finances, qui l'examine au point de vur monétaire et financier. C'est parfois un moyen pour le gouvernement de nouer certains accords politiques, de liquider de vieux litiges, ou d'obtenir des commandes pour l'industrie nationale. Mais il lui incombe surtout de rechercher le

par opposition aux valeurs *en coulisse* (« valeurs du marché en banque »), réservées à un marché voisin et libre, et en fait elles ne portent même que sur certaines d'entre elles, celles dont le marché est le plus large ou qui sont le plus sujettes à fluctuations, les fonds d'Etat, et certains de ces fonds en particulier, certaines valeurs minières, ou industrielles, le Rio Tinto, par exemple. Mais l'interchangeabilité ainsi obtenue a été encore augmentée, au moins pour les marchés à terme proprement dits, par la détermination des quantités minima ou des multiples de ces unités qui peuvent en faire l'objet[1] : par exemple pour les effets mobiliers, à la Bourse des valeurs de Paris, 25, 50, 75 actions, ou 50.000 francs de capital pour les fonds d'Etat, ou 1.500 francs de rente 3 %, ou encore, à la Bourse des marchandises, 250 quintaux de céréales, 100 sacs de sucre ou de farine, 500 sacs de café, 150 hectolitres d'alcool, etc.[2] : par quoi ces opérations achèvent de se ressembler les unes aux autres et d'échapper aux différences de cours qui seraient susceptibles de procéder des différences mêmes des quantités sur lesquelles elles portent[3].

7. En deuxième lieu, toutes ces opérations sont concentrées en des lieux déterminés, les Bourses, où elles s'effectuent à certaines heures, par des intermédiaires déterminés, et dans des conditions identiques, de manière qu'elles se réalisent ainsi à des cours uniformes, quoique variables, et obéissent de la sorte aux mêmes influences générales qui se dégagent de l'état de l'offre et de la demande. Tout est combiné en effet de manière à concourir à ce résultat. D'abord c'est seulement pendant la tenue de la Bourse, à heures fixes et pendant une durée réduite, que ces opérations se concluent et que convergent les offres et les demandes qui se cherchent. Puis elles convergent d'autant plus qu'elles ne sont admises à se manifester que par l'intermédiaire de porte-paroles obligés

contre-coup de l'introduction de la nouvelle valeur sur le cours de ses fonds d'Etat. — Dans les pays anglo-saxons, ce sont les groupements d'intermédiaires qui statuent, par des commissions spéciales, sur cette admission.

1. Elle a d'ailleurs aussi pour objet d'écarter les petits spéculateurs et exerce ainsi une influence moralisatrice. (Cl. Jannet, o. c., p. 254.)

2. Cf. les minima des négociations pour les valeurs étrangères, dans Fuzet et Reclus, o. c., p. 201, n. 181; pour les marchandises, p. 232, n. 200.

3. Sur les ordres de bourse et la manière de les exécuter, *ibid.*, p. 207, n. 183 s.

des parties, les agents de change[1] dans les Bourses de valeurs[2], les commissionnaires ou courtiers de la Chambre syn-

1. Ces agents de change, au nombre de soixante-dix à Paris, depuis la réorganisation du marché en 1898, sont astreints à un cautionnement, et solidaires entre eux depuis cette date, dans les limites déterminées par le décret du 29 juin 1898 — garantie qui a eu pour effet d'accroître les capitaux mis à la disposition de la Bourse. La *contre-partie*, c'est-à-dire le fait par un financier qui reçoit un ordre de prendre la position contraire à celle de son client, par exemple d'acheter le titre qu'il veut vendre ou inversement — ce qui le met naturellement en opposition avec l'intérêt de celui-ci et l'expose aux risques de l'opération —, leur est essentiellement interdite. En retour, ils ont seuls le monopole de leur entremise dans la négociation des valeurs (art. 76 C. Co.). La Chambre syndicale exerce sur eux la discipline, administre la « caisse commune », alimentée notamment par un prélèvement sur les courtages, et qui assure les agents contre l'inaccomplissement des marchés par leurs clients, ou pourvoit au service des emprunts de la Compagnie, dresse le bulletin de la cote (art. 72 et 73 C. Co.), *Cote officielle*, quotidienne et hebdomadaire (cf. sur les cotes officielles Fuzet et Reclus, o. c., p. 215, n. 191 s.), statue sur l'admission des valeurs à la cote (sauf le droit de contrôle déjà indiqué), et s'interpose dans la liquidation des marchés à terme pour opérer la compensation. — Mais la position des agents de change a perdu une partie de son importance, d'une part du fait de la concentration des ordres de Bourse dans les établissements de crédit, qui, sans pouvoir se passer de leur ministère pour leur exécution, ne leur en ont pas moins ravi une partie de leur influence directe sur la clientèle, et, d'autre part, du fait de la reconnaissance officielle, depuis 1898, de la *coulisse*, c'est-à-dire du marché libre, sur lequel opèrent des intermédiaires libres et qui n'étaient jusque-là que tolérés, reconnaissance qui leur a été octroyée en raison de l'élargissement du marché qui résulte de leur activité. Cette coulisse (ainsi appelée en raison du couloir séparé où se réunissaient, à la Bourse, les spéculateurs qui se passaient des agents de change) a aujourd'hui une organisation, constituée par trois syndicats de banquiers (l'un pour les valeurs au comptant, l'autre pour les valeurs à terme, le troisième pour la rente), qui contrôlent, et le recrutement de leurs membres, et l'admission des valeurs à leur marché. Elle opère surtout, à l'exclusion des valeurs cotées (loi de finances du 28 avril 1893, art. 28 s.), pour lesquelles la loi de finances du 13 avril 1898, article 14, leur impose l'obligation de représenter le bordereau de l'agent de change, sur les valeurs d'Etat, des villes ou industrielles, les mines d'or par exemple, qui ne veulent ou ne peuvent être inscrites à la cote (par suite de difficultés d'ordre légal ou fiscal ou des défenses du gouvernement). Mais, en outre, une entente survenue en 1901 fait, des coulissiers, des *remisiers* des agents de change pour les autres valeurs et leur permet de faire ainsi des opérations dont ils ne conservent pas moins entièrement la direction et la responsabilité. — Cf. Thaller et Percerou, o. c., n. 853 s.; Boissière, *la Compagnie des agents de change et le marché officiel de la Bourse de Paris*, th. Paris, 1908; Pons, *Du marché libre dans les Bourses d'effets publics ou autres valeurs*, th. Paris, 1907.

2. Dans les pays anglo-saxons, les intermédiaires (*brokers* et *jobbers*) ne sont pas des officiers ministériels comme chez nous à la Bourse des valeurs, et ils y sont beaucoup plus nombreux (3.200 en Angleterre, en 1890). Mais ils n'en sont pas moins groupés en associations ou corporations et soumis à une discipline plus ou moins sévère, et leur nombre même est parfois limité : à New-York à 1.100. Il en est de même des commissionnaires de Bourse en Belgique et en Allemagne. Cf. Cl. Jannet, o. c., p. 352. Il existe d'ailleurs à peu près partout un marché libre.

dicale dans les Bourses de commerce. D'autre part encore elles entrent d'autant mieux directement aux prises qu'elles sont publiées à haute voix[1], de telle sorte que se rencontre aussi facilement que possible la « contre-partie » du marché proposé, et que, dès qu'un cours s'est établi, il est affiché, inscrit à la cote[2], et par conséquent divulgué assez vite pour qu'il puisse servir de base aux prochaines opérations. Il n'est pas enfin jusqu'à l'intervention des intermédiaires qui ne soit capable d'influer très directement sur les conditions et sur le chiffre même des opérations à terme, qui dépendent effectivement de leur disposition à s'y prêter. Car il faut savoir que, sans exiger qu'on leur remette à l'avance les capitaux, les valeurs ou les marchandises qui y sont engagées — ce qui serait d'autant moins utile que ces marchés ne seront pas d'ordinaire suivis d'une réalisation effective, et d'autant moins possible que leur objet peut, on le sait, ne pas même exister ! — ces intermédiaires se bornent à exiger, en garantie de ces opérations et des risques qui en dérivent, une provision — la *couverture* proprement dite à la Bourse des valeurs, en espèces ou valeurs facilement réalisables, ou le *déposit*, à la Bourse des marchandises — suffisante au moins pour aider à leur exécution et qui varie suivant l'état du marché[3]. Dès lors, il va de soi que, suivant qu'ils exigent une provision plus ou moins élevée, ils entravent ou favorisent les marchés, comme c'est le devoir de leur fonction et comme c'est aussi leur intérêt, ne fût-ce qu'en raison de la responsabilité, morale toujours, mais aussi pécuniaire parfois, que leur entremise leur fait assumer. Enfin, comme tous ces marchés sont reliés téléphoniquement les uns aux autres et mis ainsi en rapports de plus en plus constants et rapides, comme les capitaux, devenus de plus en plus cosmopolites, sont sans cesse à la

1. Ce n'est que dans les Bourses pourvues de *parquets* ou de *corbeilles* (au nombre de 7 en France) que cette criée des valeurs a lieu, sous les formes « j'ai » pour le vendeur et « je prends » pour l'acheteur. Encore pour le comptant il n'y a pas de criée publique, mais seulement une inscription au registre.

2. Dans les Bourses de marchandises, leur cours est coté par les courtiers assermentés, avec ou sans le concours de négociants. Cf. Dany, *Manuel pratique des opérations commerciales*, 1907, p. 58 (exemple de la cote hebdomadaire du Havre). A New-York, les boursiers donnent connaissance de leurs opérations à des agents spéciaux, qui transmettent le cours à un bureau central.

3. Sur le montant ordinaire des couvertures, cf. Fuzet et Reclus, o. c., p. 213, n. 190.

recherche des lieux et des placements qui les rémunèrent le plus, le moindre écart des cours d'une Bourse à l'autre tend à provoquer immédiatement, de partout, des ordres d'achat et de vente et des *arbitrages*[1], et tous ces grands centres financiers exercent continuellement une action réciproque sur les cours et le mouvement des affaires qui s'y traitent, et par là même sur les rapports des pays eux-mêmes, leur circulation et leur balance des comptes.

8. Mais ce n'est pas là tout le mécanisme de la Bourse. Non seulement elle a institué des échéances fixes, les *époques de livraison* ou les *dates de liquidation* — fin courant, fin prochain, ou le 15 du mois, le plus habituellement, et, depuis la guerre, le 15 et le dernier jour du mois pour toutes les valeurs en France[2] — plus ou moins nombreuses ou variées[1] suivant ce qu'exige chaque marchandise ou valeur, pour faciliter ainsi les règlements, en assignant la même échéance à toutes les affaires conclues dans cette période, et faciliter ainsi leur compensation, et aussi pour permettre périodiquement à son cours de se dégager avec plus de netteté, mais elle a encore imaginé des modes de dénouement variés pour ces opérations, dont le résultat est en somme d'accorder à la spéculation la facilité de suivre son jeu ou de se reprendre. Ceci paraîtra assez extraordinaire, et s'imposait néanmoins. Car une opération réelle n'a qu'un dénouement possible, son exécution normale et intégrale, qui a été également voulue par les deux parties, et ce sera en effet normalement aussi celui du marché à livrer, qui devait être exécuté comme un simple marché au comptant. Mais, justement parce que le marché à terme n'est qu'une spéculation et un jeu, il était conforme à la règle même du jeu qu'il pût se dénouer autrement que par un règlement complet et une livraison effective, dont nul ne se souciait, et que le gagnant pût réaliser son gain avec plus de simplicité. Aussi, au jour de la liquidation,

1. Sur les arbitrages de marchandises, leurs cas de réalisation et leur utilité, cf. Cl. Jannet, o. c., p. 264.

2. C'est ainsi que, pour les marchandises, elles sont livrables parfois par fractions égales en plusieurs mois consécutifs (*les quatre de mai*, par exemple, c'est-à-dire de mai à août). — Si de manière générale les termes de liquidation sont plus étendus pour elles que pour les valeurs, c'est pour faciliter ainsi l'approvisionnement du commerce ou de l'industrie. (Cl. Jannet, o. c., p. 254.)

l'opération peut-elle se dénouer de deux façons opposées : être *exécutée* purement et simplement, si c'est l'acheteur qui gagne et qui exige la livraison[1], comme s'il s'agissait de comptant (tant pis pour le vendeur imprudent qui doit se procurer la marchandise à n'importe quel prix !) ou, dans le cas inverse, si c'est ce vendeur qui lui impose cette livraison; ou bien être *liquidée*, ce qui est le mode habituel, lequel consiste, en se dispensant de cette livraison, à faire payer au gagnant par le perdant la différence entre le cours de la liquidation et le cours auquel il a acheté ou vendu, tout comme si, la livraison faite, la partie gagnante réalisait son bénéfice ou sa perte par une opération inverse, en revendant ou en rachetant. A quoi bon, en effet, cette complication? L'acheteur était à la hausse : le cours a haussé, il reçoit; il paie s'il a baissé; le vendeur était à la baisse : il paie si le cours a haussé, et s'il a baissé, c'est lui qui reçoit. Et que reçoivent-ils ou paient-ils? De simples *différences*, puisque, encore une fois, l'opération n'était que du jeu et que celles-ci représentent exactement le gain que réalise le gagnant.

9. Mais cette liquidation elle-même, il est possible qu'elle ne serve pas les intérêts du perdant et qu'il estime avoir intérêt à la différer : de là un troisième mode de dénouement qui est admis, et qu'on appelle *report* parce que la liquidation est ajournée, jusqu'à la prochaine échéance, sinon dans les rapports des parties primitives, du moins dans ceux des nouvelles qui participent à l'opération. Elle l'est dans les conditions suivantes : l'acheteur, le *reporté*, à qui le vendeur offre les titres ou la marchandise en exigeant son prix, comptant toujours que ses prévisions, si elles ne se sont pas réalisées jusqu'ici, le seront à la liquidation suivante, cherche[2] un capitaliste, le *reporteur*, qui prenne la place du vendeur, en ce sens que l'acheteur lui rachète aussitôt à terme, après les lui avoir vendues[3] et livrées (ce qui assure le gage réel du reporteur), les valeurs ou marchandises, et les lui rachète au *cours*

1. Pour les valeurs, cela s'appelle « lever les titres ».

2. Il n'aurait pas à le faire s'il avait assez de capitaux disponibles pour prendre livraison des titres ou de la marchandise et attendre la hausse, sauf à supporter l'intérêt de ces capitaux et les frais de conservation de cette marchandise.

3. Avec le prix et la « différence » qu'il doit ajouter, il paie le vendeur primitif et termine son opération avec lui.

de compensation[1] augmenté d'une certaine somme (le *report* proprement dit), plus ou moins élevée suivant l'état du marché, et qui constitue le prix du service rendu par le reporteur et son bénéfice[2]. Et rien n'empêche qu'à la liquidation suivante ce premier report ne soit suivi d'un second, s'il y a lieu, pour permettre à l'acheteur de rester encore sur ses positions jusqu'à ce que son espoir se réalise ou que miséricorde se perde[3]. Le *déport* est d'ailleurs une opération parallèle, mais inverse, qui fournit au vendeur le moyen d'en faire autant de son côté : elle se réalise par un achat au comptant, au cours de compensation, de la valeur ou de la marchandise, à un tiers détenteur de celle-ci[4], qui lui permet de la livrer à l'acheteur exigeant la livraison, suivi d'une revente à terme au même tiers, à un prix inférieur d'une certaine somme (le montant du *déport*), qui constitue le bénéfice du reporteur (en plus de son économie des frais de magasinage et d'assurance de la marchandise qu'il réalise et de l'intérêt du capital qu'il a reçu)[5]. Il est vrai que, si les cours ne redeviennent pas favorables au reporté qui prolonge

1. Ce cours, déterminé pour les valeurs par le Syndicat des agents de change, est celui qui est coté à une certaine heure, le jour de la liquidation. Aussi dans les heures qui précèdent sa fixation — comme aussi au jour de la réponse des primes — les spéculateurs multiplient-ils leurs achats ou leurs ventes, de manière à agir sur ce cours, d'où dépend le sort de leurs marchés. (Cl. Jannet, o. c., p. 256 et 365.)

2. L'opération n'est au fond qu'un prêt sur gage (constitué par les titres ou la marchandise), garanti par la responsabilité de l'intermédiaire, dans lequel l'intérêt (prix de l'argent prêté ou de la location des titres) est représenté par la différence des deux cours. Son taux est déterminé suivant l'offre notamment des capitaux disponibles, et par conséquent suivant le taux de l'escompte. Mais il a ses causes de variation propres, et en particulier il tend à s'élever avec les risques de dépréciation de la valeur ou ses chances moindres de plus-value. Il constitue en soi, pour la spéculation, un signe de la position de place. Dans les circonstances normales, ce taux ne dépassait pas, avant la guerre, de 2,5 à 4 %. Son élévation progressive constitue le frein naturel de la spéculation. (Cl. Jannet, o. c., p. 365.)

3. Si le reporté ne pouvait s'acquitter au jour de la liquidation, le reporteur l'exécuterait en faisant vendre les titres et en conservant son recours contre lu pour la différence entre le prix qu'il en retirerait et celui auquel il avait vendu.

4. Aussi le déport est-il d'une réalisation plus difficile que le report, parce qu'il faut trouver un détenteur disposé à se dessaisir de la marchandise. (Dany, o. c., p. 76.)

5. Report et déport n'impliquent pas d'ailleurs nécessairement l'intervention d'un tiers : ils peuvent s'opérer entre les parties primitives, quoique ce ne soit pas le fait habituel, en raison notamment de ce fait que, dans les marchés sur valeurs mobilières, elles ne se connaissent pas. (Cl. Jannet, o. c., p. 362.)

son opération, il encaisse une perte de plus en plus forte et que le marché se trouve ainsi de plus en plus engagé : aussi bien les intermédiaires qui doivent prêter leur concours au report ne manquent-ils guère alors de le décourager, en en élevant le taux de plus en plus haut, comme il convient du reste à la situation, ou même, s'il le faut, en refusant complètement leur entremise et en paralysant ainsi ou en arrêtant net la spéculation[1]. Mais leur influence sur celle-ci, et par conséquent sur les cours, n'est pas cependant exclusive, parce que les banques, trouvant dans les reports un placement à court terme, particulièrement sûr, de leurs disponibilités, contribuent, par leur offre de capitaux plus ou moins étendue, à alimenter l'activité du marché ou à la ralentir[2].

10. Mais l'ingéniosité des joueurs a trouvé encore autre chose pour faciliter leurs opérations. En principe celles-ci sont *fermes*, c'est-à-dire qu'elles ne peuvent que se dénouer comme on vient de le voir, en laissant à chaque partie des chances de gain et des risques de perte également illimités[3]. Les opérations *à primes* permettent, au contraire, au spéculateur (l'acheteur seul dans les bourses françaises de valeurs mobilières, mais l'un ou l'autre dans les bourses de marchandises) de limiter sa perte à l'avance, en lui réservant une

1. Truchy, o. c., I, p. 215; Brouilhet, o. c., p. 404. Cf. Allix, *Des reports dans les Bourses de valeurs*, th. Paris, 1900.

2. On voit par là, une fois de plus, l'étroite liaison des deux organismes qui fonctionnent sur le « marché financier » et dont la réunion le constitue, la Banque et la Bourse. — Il convient de citer au moins ici les *arbitrages* parmi les principales formes des opérations de Bourse. Les arbitrages sont des opérations simultanées, de sens inverse, dont l'objet est de tirer profit de l'écart de prix existant à un moment pour une même marchandise sur des places différentes, et dont la base est la *parité*, c'est-à-dire l'équivalence relative de prix de celle-ci sur les deux places, compte tenu de tous les éléments qui influent sur sa valeur. Ils consistent, par exemple, à acheter sur la place où elle est cotée le plus bas et à vendre sur celle où elle est cotée le plus haut, et leur résultat est d'amener un nivellement des prix sur les deux marchés, par un accroissement de la demande sur le premier et un accroissement de l'offre sur le second. (Dany, o. c., p. 89.)

3. Toutefois, par une prérogative accordée à l'acheteur par nos règlements de Bourse et qui n'est pas admise par les Bourses étrangères, l'acheteur a la faculté (dite *faculté d'escompte*) de se faire livrer par anticipation les valeurs, ce qui oblige le vendeur à se racheter : cette faculté est dirigée contre la baisse, par une partialité peu justifiable. Le gouvernement russe s'en est servi en grand, par l'intermédiaire de ses banquiers, au cours de la guerre avec le Japon, pour soutenir le cours de ses valeurs. Cf. Fuzet et Reclus, o. c., p. 156, n. 138; Cl. Jannet, o. c., p. 373, note 1.

option, c'est-à-dire la faculté d'abandonner son marché, moyennant le paiement d'une petite somme convenue, en achetant un peu plus cher, du montant de l'*écart* (la différence entre les deux cours du ferme et du marché à prime), plus ou moins suivant les valeurs et les moments. Par exemple, il paie la valeur, qui se vend ferme 99 francs, 99 fr. 25, « primes dont 1 franc », ce qui lui donne le droit, moyennant cette petite majoration, de ne payer qu'une différence de 1 franc lors même que le cours de compensation ferait ressortir une perte supérieure, au jour de la *réponse des primes*[1], auquel les options sont déclarées. Ce genre de marchés convient donc dans les cas où les écarts de cours à prévoir sont assez considérables et dans ceux aussi où le spéculateur ne veut pas s'exposer à trop perdre, sans renoncer à ses espérances de gain[2]. Mais il a aussi ce grand avantage, en consolidant la situation des spéculateurs par la limitation de leurs risques, de les mettre en mesure de profiter des fluctuations des cours pour engager des opérations successives et opposées jusqu'au jour de la liquidation, et dont chacune peut leur rapporter un nouveau bénéfice, et de modifier ainsi leurs positions, s'il y a lieu, à chaque occasion favorable[3].

11. Enfin cet ensemble de règles du jeu a été complété par l'invention de *procédés d'exécution* dont l'objet commun est de garantir et aussi de faciliter celle-ci, en même temps que d'exercer une certaine action sur la spéculation elle-même.

Dans les bourses de valeurs, en effet, tout ce qui regarde cette exécution, livraison des titres, paiement des différences, reports, est remis aux agents de change, qui constituent les

1. Ce jour précède celui de la liquidation ou est fixé à une autre date.

2. Le cours des marchés à primes est naturellement plus élevé que le cours du ferme, puisque le vendeur limite son gain, et d'autant que la prime est plus faible. (Dany, o. c., p. 77.) Ils offrent du reste à un spéculateur la possibilité d'opérer à la fois dans les deux sens, sauf à abandonner la prime du marché qu'il a avantage à ne pas exécuter. C'est assez dire qu'ils favorisent aussi le jeu, tout comme, d'ailleurs, les *facultés* dont il va être question, qui permettent d'opérer sur des quantités plus considérables. (Cl. Jannet, o. c., p. 367.) — De ces marchés doivent être, en effet, distingués les *marchés avec facultés*, qui confèrent à l'une des parties le droit d'exiger ou de faire la livraison d'une quantité supérieure (le double ou le triple ordinairement) de la marchandise achetée ou vendue ferme, moyennant un supplément ou une réduction de prix, par rapport au cours du jour, ce qui lui permet, avec un sacrifice limité, de multiplier son gain.

3. Cf. Dany, o. c., p. 83.

intermédiaires obligés de ceux qui opèrent, tout comme pour la conclusion même des marchés[1], et c'est à la Chambre syndicale qu'il incombe d'opérer la liquidation centrale entre ses membres, c'est-à-dire, après la réponse des primes et la fixation du cours de compensation, de compenser leurs diverses opérations entre elles et de régler les soldes. Or, comme cette entremise engage la responsabilité personnelle des agents et celle de la Chambre syndicale, ils ont la précaution de se faire verser par leurs clients, comme on l'a vu, en garantie du paiement éventuel de leurs différences, une « couverture » (en valeurs de réalisation facile ou en argent) proportionnée à l'importance probable des variations de cours. C'est un premier moyen pour eux d'agir sur la spéculation, en se montrant plus ou moins exigeants. D'autre part, si cette couverture devient insuffisante ou que les clients ne paient pas leurs différences, ils ont le droit de les *exécuter*, c'est-à-dire de vendre à leur compte les titres que ceux-ci avaient achetés ou de racheter ceux dont ils étaient vendeurs et de réclamer le surplus de leur créance. Autre moyen, encore plus énergique, de ramener la spéculation à la sagesse, en lui coupant les vivres et en lui infligeant la perte à laquelle elle s'était imprudemment exposée.

12. Dans les bourses de marchandises, les règlements peuvent s'opérer de plusieurs façons. Il en est — comme il est des catégories de marchandises aussi, dans une même Bourse — dans lesquelles ceux-ci s'opèrent individuellement entre les parties, sans aucune intervention étrangère[2]. Mais parfois, même alors, les opérations se règlent d'après un mécanisme très original, celui de la *filière*, et c'est le cas lorsque la même marchandise doit être l'objet de transactions successives très nombreuses, comme il arrive le plus ordinairement, chaque spéculateur changeant fréquemment sa position par des reventes ou des achats successifs, suivant l'état du marché et la manière dont il l'interprète dans ses prévisions. On crée

1. Sur les obligations des agents de change, cf. Thaller et Percerou, o. c., n. 948 s.

2. En principe ces opérations n'en restent pas moins régies par des usages de place, souvent rappelés dans les formules imprimées qui les constatent. En principe aussi les seules marchandises qui puissent faire l'objet des livraisons sont celles qui ont été entreposées dans les magasins généraux, après expertise préalable, et suivant des conditions déterminées d'emballage et de poids.

alors — pour éviter une série de liquidations partielles et successives — un ordre de livraison, la *filière* proprement dite, que le premier vendeur remet lors de l'échéance à son acheteur, et que celui-ci repasse au sien, s'il a lui-même revendu, et ainsi de suite jusqu'à ce que la filière soit *arrêtée* et que la liquidation de toutes les transactions qui ont porté sur elle doive être faite, et chacun recevoir ou payer ses différences, ce qui est l'œuvre généralement d'un spécialiste, le courtier filiériste[1].

Mais d'autres fois, dans certaines bourses ou pour certaines marchandises, au Havre (1882), à Paris (1885), à Marseille (1888), à Reims (1889), à Roubaix-Tourcoing (1892), à Londres (1888-89), à Hambourg et à Anvers (1887), à Amsterdam (1888), à Magdebourg (1889), à Leipzig (1890), à New-York et dans d'autres bourses encore, où l'institution s'est d'ailleurs plus ou moins facilement acclimatée, les règlements sont confiés à une *Caisse de Liquidation des Affaires en marchandises*[2], qui s'interpose nécessairement entre ceux qui spéculent[3]. Dans ce but la Caisse va jusqu'à prendre à son propre compte toutes les affaires qui se concluent et à se substituer à ceux qui les traitent[4], étant censée

1. Voici plus précisément le mécanisme de la filière. Si le premier acheteur, à qui l'*appel en livraison* ou filière est adressé par son vendeur ou présenté par l'intermédiaire liquidateur, ne peut pas l'*arrêter* sur lui, parce qu'il a lui-même revendu la marchandise, il l'endosse à son propre acheteur, et, après avoir rédigé sur le titre la facture acquittée du prix qui lui est dû, il la remet au liquidateur, qui, suivant les cas, lui règle ou reçoit de lui sa différence. Le deuxième acheteur fait de même, et ainsi de suite jusqu'à ce que le filiériste soit en présence du dernier acheteur, qui, lui, n'a pas revendu. La filière est alors « arrêtée » sur lui, et il paie son prix, qui est remis au créateur de cette filière, en échange de la marchandise qu'il livre ou dont il remet un bon de livraison. La circulation de cette filière peut s'opérer, du reste, directement entre les parties, au lieu d'être assurée par les soins d'un liquidateur spécialiste. Cf. Fuzet et Reclus, o. c., p. 241, n. 212; Dany, o. c., p. 95 (modèle de filière); Patoux, *De la liquidation par filières des marchés en spéculation sur marchandises*, th. Paris, 1899.

2. Cf. Depître, *les Caisses de liquidation des opérations à terme sur marchandises*, th. Paris, 1907; Turmann, *R. E. I.*, 1912, III, p. 321; Dunan, *la Caisse de liquidation à la Bourse des marchandises de Paris*, 1907.

3. Les Caisses sont, en France, des sociétés anonymes, indépendantes de la Bourse, malgré leurs rapports étroits avec celle-ci, et qui sont rémunérées par les prélèvements qu'elles effectuent sur les opérations qu'elles consentent à enregistrer.

4. C'est donc un moyen pour elle d'écarter les spéculateurs indésirables, en acceptant ou en refusant l'enregistrement des marchés et en exigeant qu'ils appartiennent au commerce ou à l'industrie qui met en œuvre la marchandise ou qu'ils

vendre à l'un et acheter à l'autre, et à réunir ainsi les deux rôles opposés en sa personne[1] — à l'instar d'une Chambre de compensation. Moyennant quoi elle devient seule responsable directement de l'exécution des marchés[2]. Aussi, pour se garantir des suites de cette responsabilité, exige-t-elle de chaque partie, au moment où ils sont inscrits, en sus des commissions fixées pour prix de son intervention, une couverture, appelée *original deposit*, qui s'augmente, s'il y a lieu, d'un supplément, la *marge*, qui doit être versée par l'acheteur au cas de baisse et par le vendeur en cas de hausse, et peut-elle aller jusqu'à faire l'*appel* quotidien[3] des marges, si la situation agitée du marché le comporte, sans préjudice de son droit d'exécution, c'est-à-dire de la liquidation d'office du marché, si les marges ne sont pas versées. Ensuite, au jour de la liquidation, c'est à la Caisse à liquider les marchés, puisqu'ils aboutissent tous à elle et qu'elle s'est constituée l'unique représentant de toutes les parties. On trouve à cette institution un triple avantage, en outre d'une évidente simplification. D'une part, les prix auxquels se traitent les diverses affaires restent indépendants des degrés inégaux du crédit de ceux qui les font, puisque, dans toutes, c'est la Caisse qui en fait la contre-partie. Ensuite son intervention et ses exigences, qu'elle renforce à mesure qu'il paraît nécessaire, portent au summum la sécurité de ces transactions, d'autant plus désirable qu'elles s'espacent sur une longue durée, au cours de laquelle sont susceptibles de se produire de fortes variations en hausse ou en baisse et que la rapidité avec laquelle elles se

soient au moins patentés, et ses services sous ce rapport dépassent de beaucoup son rôle de liquidateur. Elle est aussi mise de la sorte en mesure de publier la cote.

1. Aussi délivre-t-elle deux bulletins indépendants, un pour chaque partie, dans lesquels elle assume chaque rôle. Cf. les modèles de ces bulletins dans Dany (o. c., p. 104 s.).

2. L'acheteur qui revend avant terme pour retirer son déposit et obtenir la compensation avant l'échéance, n'a donc qu'à repasser son marché à la Caisse. (Dany, o. c., p. 109.)

3. Dans certaines Bourses cet appel n'est même pas nécessaire, et les marges doivent être versées spontanément, dès l'affichage des cours. Mais on a vu aussi, au Havre notamment, faire des appels de marges élevées pour arrêter non point tant la spéculation que les petits spéculateurs, au profit des « meneurs du marché », que cette exigence, qui ne les gêne pas, achève, en raison de leur position prépondérante, d'en rendre maîtres. (Cl. Jannet, o. c., p. 272.)

concluent est exclusive de toute possibilité de prendre aucune garantie préalable[1]. La Caisse enfin est en situation d'exercer une heureuse influence sur la spéculation, en n'acceptant de traiter qu'avec des personnes qualifiées, ou en faisant jouer le frein du déposit ou des marges, dont le chiffre influe immédiatement sur l'activité du marché à terme. Aussi bien, par l'ensemble de garanties ou de facilités qu'elle offre aux affaires[2], la Caisse de liquidation peut fort bien intensifier l'activité du marché en même temps que l'assainir, comme aussi, sans avoir absolument la force de prévenir les crises, elle peut en atténuer du moins les effets par son influence régulatrice[3].

13. Tels sont les moyens d'action de la spéculation : il reste maintenant à essayer de la juger. L'opinion lui est généralement aussi sévère que les économistes, en grande majorité, s'y montrent favorables. Pour l'une, elle constitue à la fois une source immorale d'enrichissement et une cause injuste de variations des prix, appauvrissant trop souvent ceux qui produisent au profit de ceux qui ne travaillent pas. Pour les autres, elle incarnerait la fonction du commerce la plus haute et la plus essentielle, celle qui consiste à former le prix, et elle tendrait par ses opérations à le stabiliser, en adaptant aussi exactement que possible l'offre à la demande, de telle sorte que ses gains seraient bien peu de chose comparés à ses immenses services. Même dans la science cependant ce jugement s'accompagne parfois de réserves plus ou moins accentuées, et de plus en plus nombreux, semble-t-il, sont les

1. En outre elle peut limiter le crédit des maisons admises au marché, en les obligeant à proportionner leurs opérations à leurs ressources et en les empêchant aussi de prêter leur entremise aux spéculateurs qu'elle veut écarter.

2. Elle a aussi, par la concession de délais de livraison accordés aux vendeurs, moyennant une légère indemnité, protégé ces derniers contre l'étranglement dont ils étaient menacés, au moment de « se racheter », par les acheteurs maîtres de tout le disponible.

3. Clerget, o. c., p. 115. — Sur les critiques dont les Caisses sont l'objet, cf. Turmann, *l. c.*; Clerget, o. c., p. 117. Il est certain qu'elles n'empêchent pas toujours, il s'en faut, les indésirables d'opérer par l'intermédiaire de courtiers qui s'y prêtent, au point qu'au Havre, paraît-il, on spécule de la sorte sur les cafés de tous les points du globe (Cl. Jannet, o. c., p. 271), et il n'est pas sans exemple non plus que les spéculateurs qui ont la haute main sur la Caisse, se servent de son mécanisme pour connaître le jeu des autres !

esprits qui ne nient plus qu'il y ait un grave problème d'organisation de la spéculation, peut-être même législatif[1].

Sur le terrain où elle se place, l'opinion des économistes n'est pas sans se défendre par de très fortes raisons. Elle ne manque pas d'abord de relever que toute opération commerciale implique en soi un élément spéculatif, même l'opération au comptant, en raison de l'incertitude inéluctable dont elle s'accompagne[2], ce qui est très vrai, mais sans être péremptoire, parce que cette constatation ne suffit pas, malgré tout, à effacer toute différence entre un marché réel et un marché fictif. Et s'il est très exact, comme on l'ajoute, qu'on puisse jouer sur le marché au comptant, avec moins de facilités sans doute en raison des capitaux exigés[3], comme, à l'inverse, réaliser sur le marché à terme des opérations parfaitement sérieuses et légitimes, il n'en reste pas moins que sur le premier on opère sur des marchandises existantes et avec des capitaux disponibles, et, sur le second, sur des marchandises qui peuvent ne pas même exister jamais et sans autres capitaux que ceux qui servent de couverture — ce qui n'est certes pas, comme on le pressent, une différence négligeable.

Avec beaucoup plus de force, on s'applique à montrer toute l'utilité, toute la nécessité même que peuvent avoir les marchés à terme ou plutôt les marchés à livrer, qui, quoique « à découvert », doivent faire l'objet, dans l'intention des parties, d'une exécution complète. Cette utilité est en effet infiniment variée. A un industriel ils offrent le moyen de s'approvisionner de matières premières à un bon cours en attendant des rentrées, comme à tout acheteur de réaliser à bon prix une opération pour laquelle il n'a pas actuellement de fonds disponibles. Pour le capitaliste, c'est aussi un moyen

1. Cf., par exemple, Pareto, o. c., II, n. 892, qui, tout en y voyant un effort pour résoudre « pratiquement les équations de la production » le plus vite possible, distingue de suite de la « spéculation commerciale » celle qui n'est qu' « un simple jeu de hasard », mais en constatant que son caractère résulte, non de la « forme extérieure de la spéculation, mais de la mentalité des spéculateurs ».

2. Cf. R.-G. Lévy, o. c., p. 1.

3. C'est ainsi qu'à New-York, le marché où l'on spécule le plus, on opère presque uniquement au comptant (le spéculateur, après avoir versé une marge aux courtiers, empruntant ensuite le complément du prix d'achat ou les titres vendus), tandis qu'à l'inverse, à Londres, on opère presque exclusivement à terme, même pour effectuer des placements, sauf les tout petits.

de réaliser à un cours avantageux une valeur qui n'est pas encore entre ses mains, comme aussi d'effectuer un achat ou une vente d'une certaine importance dans de meilleures conditions que s'il opérait sur le marché du comptant, plus étroit par nature, et par conséquent plus sujet à être influencé, peut-être au détriment de ce capitaliste, par cette opération elle-même[1]. Il y a mieux : souvent ces opérations, bien loin d'impliquer une spéculation proprement dite, ont pour objet direct et patent de mettre des producteurs à l'abri des variations de cours qu'ils redoutent, et de faire ainsi fonction d'un véritable système d'assurance et de couverture. Ce n'est pas seulement le cas, très usuel, de l'adjudicataire de fournitures qui fait des achats à terme dont les échéances concordent avec celles de ses livraisons, ou du fabricant (d'alcool ou de sucre, par exemple) qui s'assure son profit industriel en combinant ses achats à terme de matières premières (la betterave) et ses marchés à livrer de produits, pour se mettre ainsi à l'abri des fluctuations de cours, pour lui d'autant plus redoutables qu'il doit s'écouler plus de temps entre la fabrication et la réalisation des marchandises. Il en est de même du cultivateur qui vend sa récolte future sur le pied des cours actuels en prévision d'une baisse; de l'agriculteur étranger qui, ayant vendu son blé à Marseille, et craignant une fluctuation du cours du change d'ici le jour du paiement, vend sans tarder sa créance elle-même sur le marché à terme du change; du minotier qui, ayant acheté en juin du blé de San-Francisco, qui ne doit arriver qu'en novembre, vend, dès le premier mois, sa farine livrable en décembre, pour se prémunir contre la baisse possible des cours; comme aussi, de façon générale, de l'importateur, qui a intérêt à vendre à terme une marchandise qui est en cours de route pour profiter d'un cours avantageux. Et c'est enfin le cas du commerçant qui, pour se parer

1. C'est précisément en raison de la puissance d'absorption de la Bourse, surtout sur le marché à terme, que, pour les valeurs du moins qui obtiennent leur admission à la cote, la haute finance préfère souvent ce moyen de les introduire sur le marché, qui est leur négociation en Bourse, à mesure des disponibilités de celui-ci, en attendant leur « classement ». Mais elle le préfère d'autant plus qu'il lui offre le moyen de soutenir les cours, par des achats fermes ou des offres calculés pour élever graduellement le prix, de telle sorte, conclut un défenseur cependant du marché à terme, que « le courant normal de l'offre et de la demande est sans la moindre importance, par suite de l'intervention constante ou prolongée de la haute finance ou de ses capitaux ». (Sayous, *R. E. P.*, 1900, p. 372.)

BIBLIOTHÈQUE UNIVERSITAIRE DE TOULOUSE

contre la perte résultant de la baisse des cours qu'il doit subir sur le stock nécessaire à l'aliment de ses ventes, vend à terme, au cours du jour, une égale quantité de marchandises à découvert, pour que sa perte sur son disponible soit compensée par son gain sur son marché à terme[1]. Il est vrai que, dans toutes ces situations, il s'agit de marchés sérieux, qui seront réellement exécutés, et que cet essai de justification ne saurait s'étendre, par nature même, à ceux qui ne constituent que du jeu, en tout cas, de la spéculation proprement dite, c'est-à-dire qui escomptent ou même provoquent des variations de cours, bien loin de les craindre, et dont tout le profit procède précisément de ces différences! Mais du moins, dans la mesure et sous l'aspect indiqués, les marchés à terme assurent bien, comme on le montre, à l'industrie ses approvisionnements à époques fixes et à des prix déterminés à l'avance, dans les mêmes conditions au commerce qui les lui fournit les livraisons nécessaires à cet effet, et, de manière générale, ils constituent pour la production un moyen de consolider ses gains.

14. Mais voici où la démonstration des économistes pénètre au cœur du débat, parce qu'elle prend un caractère nécessaire de généralité, en s'étendant à toutes les formes de la spéculation, y compris les marchés à terme proprement dits. Bien loin de provoquer une hausse ou une baisse factice des prix, la spéculation, affirme-t-on, contribue et seule peut contribuer à leur formation sincère et à leur stabilisation. A la formation des vrais prix, parce que le marché au comptant est nécessairement plus ou moins étroit, dépendant des quantités de marchandises et de capitaux existantes et de l'offre et de la demande effectives qui en sont faites, et que le prix y est par conséquent, lui aussi, dans l'étroite dépendance de ces éléments, tandis que le marché à terme est bien plus large et bien plus libre, puisqu'il est fictif, et que par suite le prix peut s'y fixer en dehors de ces contingences et au-niveau qui paraît se dégager de l'ensemble des prévisions, car spéculer, c'est prévoir. A la stabilisation des cours, justement parce que les opérations de la spéculation, en venant

1. Conant, o. c., II, p. 348; R.-G. Lévy, o. c., p. 13; Clerget, o. c., p. 118; Cl. Jannet, o. c., p. 265.

s'ajouter à celles du comptant, sont susceptibles de venir diminuer et peut-être même corriger l'amplitude des mouvements brusques de hausse ou de baisse résultant de l'état de ce dernier marché, forcément limité. Les prix montent-ils par suite d'une raréfaction de l'offre ou d'une augmentation de la demande? Les vendeurs à terme viennent ajouter leurs offres fictives aux offres réelles et contrarier la hausse, en prenant position à la baisse. Dans la situation inverse, ce sont les acheteurs à terme qui, par leur demande fictive, se mettent en travers de la baisse, en prenant position à la hausse. En un mot, la spéculation entretient sur le marché une activité beaucoup plus grande, en même temps qu'elle l'élargit, et tend ainsi à niveler les cours et à en amortir les variations[1]. — Ce qui crée, poursuit-on, l'illusion du contraire et le préjugé public, c'est que les acheteurs à terme semblent bien pousser à la hausse et les vendeurs à la baisse, puisque c'est la position même qu'ils prennent sur le marché, et qu'ils en attendent leur bénéfice ! Mais ne voit-on pas que leur influence respective s'annihile, puisque l'opération de chacun d'eux a pour *contre-partie* celle de l'autre? Sans doute, ils veulent bien de tout leur pouvoir, les uns la hausse et les autres la baisse : mais leur volonté ne suffit pas à la déterminer ! Si forte que soit celle-ci, elle n'empêchera pas la poussée dans un sens ou dans l'autre de s'arrêter dans le vide, si les acheteurs et les vendeurs sérieux ne suivent pas les spéculateurs, c'est-à-dire, au fond, n'ont pas autant besoin d'acheter ou de vendre. Et que parle-t-on même de volonté? La spéculation peut être un jeu, sans doute, mais elle ne doit pas moins s'inspirer de l'état de choses qu'elle constate et faire des prévisions pour l'avenir au sujet de l'offre et de la demande, c'est-à-dire se déterminer d'après des faits actuels ou futurs, et non pas d'après son caprice. Et c'est là précisément une autre fonction, infiniment utile, qu'elle remplit : elle sert d'avertisseur à la production et au commerce[2], en

1. Pareto (o. c., II, n. 895) remarque qu'elle est doublement utile au pays où elle s'exerce, si une hausse est prévue, en lui permettant de s'approvisionner à l'avance à un prix inférieur au maximum qui sera atteint et en attirant à lui la denrée, et ensuite en y restreignant la consommation.

2. « La Bourse fournit, dit Conant (o. c., II, p. 377), le baromètre le plus sensible du fonctionnement des lois scientifiques de la valeur. »

leur montrant les directions prochaines ou probables des prix, et seule elle peut remplir ce rôle parce que ses prévisions dépassent les limites du marché du comptant et s'étendent à toutes les possibilités de l'avenir. — En somme, dans cette thèse, la spéculation apparaîtrait comme un régulateur du mécanisme des prix, et, ainsi qu'on l'a dit, comme « le ferment qui détermine le mouvement des échanges », de telle sorte que ses erreurs ou ses excès ne seraient rien comparés à la grandeur du rôle nécessaire dont elle s'acquitte[1].

15. Peut-être les professionnels de la Bourse éprouveraient-ils quelque peine à la reconnaître dans ce tableau de la théorie, qui semble ignorer en effet le simple agiotage. Celui-ci n'est-il que la perversion de la spéculation? Il lui est, en tout cas, si intimement mêlé que la défense de l'un sert à l'autre, ce qui fait douter tout de suite de la valeur de la démonstration précédente.

Même en théorie, d'abord, elle apparaît extrêmement contestable. Ne revient-elle pas à dire, en effet, que le mécanisme des prix jouerait mal si, sur le marché, il n'y avait que des éléments réels qui fussent aux prises, marchandises ou capitaux? C'est bien là effectivement ce qu'on affirme : « dès l'instant, écrit un auteur, qu'il n'est plus question d'existences en marchandises, mais seulement de crédit, l'échange fictif des produits ou des valeurs porte sur un montant très supérieur à celui des existences réelles », au point qu'en un seul jour le volume des transactions peut dépasser celui de toute la production d'une année ou de toutes les valeurs existantes. Mais est-ce un bien, précisément, faut-il demander, cette fiction qui se substitue à la réalité et qui la domine? Il semblait qu'à défaut d'un système de distribution plus équitable, la loi de l'offre et de la demande avait du moins cette vertu de dégager automatiquement le vrai prix qui devait s'établir sur un marché, en raison d'ailleurs, non pas seulement des quantités actuellement offertes ou demandées et des conditions actuelles auxquelles elles l'étaient, mais aussi de celles qui le seraient prochainement, l'avenir et ses probabilités pouvant et devant entrer, comme le présent, dans les prévisions

1. Cpr. Brouilhet, o. c., p. 410; Conant, o. c., II, p. 372; Pareto, o. c., II, n. 893 s.; R.-G. Lévy, o. c., p. 22; Clerget, o. c., p. 118; Cl. Jannet, o. c., p. 245.

d'où dépendent les estimations des échangistes. Et voici que tout cela est changé, la loi jouerait mal si l'irréel ne venait pas en aide au réel, le prix ne serait pas exact si ceux qui n'ont pas le besoin d'acheter ou de vendre, ni les ressources ou les marchandises pour le faire, n'intervenaient pas dans sa formation ! Si c'est vrai, cette fameuse loi, déjà aveugle, risque d'être définitivement faussée, à l'opposé de ce qu'on ose prétendre. Car alors les producteurs qui ont travaillé pour vendre et les consommateurs, qui sont d'autres travailleurs ayant à faire emploi de leurs gains pour vivre, sont à la merci de simples spéculateurs dont toute l'activité consiste à s'arranger pour palper des différences. L' « état du marché » en raison duquel le prix se fixe n'est plus du tout celui qui résulterait de l'offre réelle des marchandises et de l'offre réelle d'argent[1] : c'est celui que la spéculation crée de toutes pièces avec des marchandises qui n'existeront peut-être jamais et de l'existence desquelles elle se passe, « des marchandises-papier », et avec des moyens d'acquisition qu'elle n'a pas davantage et n'aura jamais, puisqu'elle vit de « différences ». Qu'est-ce à dire, sinon que les producteurs seront exposés, au cas où l'état réel du marché comportait une hausse, à se la voir confisquer par le jeu des vendeurs à terme, qui offrent ce qui n'existe pas, et les consommateurs à acheter cher, alors qu'il devrait y avoir une baisse, parce qu'il plaît aux acheteurs à terme de prendre position à la hausse? Ce résultat n'est pas seulement injuste, il est absurde, et devrait choquer, semble-t-il, les théoriciens comme une contradiction ruineuse opposée à l'effet régulier de la loi de l'offre et de la demande[2].

16. Objectera-t-on que, comme il y a, sur le marché à terme, autant d'acheteurs que de vendeurs, leur influence sur les cours se neutralise et que les premiers ne tendent à les relever que dans la mesure même où les seconds tendent à les abaisser? Ce ne serait vrai qu'à deux conditions, dont aucune n'est remplie. Pour qu'il en fût ainsi, il faudrait d'abord que les prix fussent la simple résultante du rapport des quantités

1. C'est donc à l'encontre de toute réalité qu'on affirme que le prix de Bourse est plus rapproché de sa juste expression en raison de l'étendue du marché.

2. Cf. Smith, *R. E. P.*, 1898, p. 145, qui marque bien la différence entre l'ancien commerce et la spéculation actuelle au point de vue de leurs conditions d'exercice.

offertes et demandées, et non des estimations auxquelles elles le sont, comme il est dans la réalité. Dès lors les offres répétées d'une marchandise fictive à un certain prix par les baissiers, offres qui trouvent précisément leur contre-partie, peuvent parfaitement en provoquer la baisse, tout comme, au reste, si la marchandise était réelle[1]. Et il faut compter aussi bien évidemment avec l'effet psychologique que détermine cette offre, et qui est l'une des raisons les mieux connues des variations plus ou moins subites qui se produisent sur les marchés[2]. — Il faudrait ensuite que vendeurs et acheteurs occupassent sur ces marchés des positions également fortes, pour que l'effet de leur jeu se balançât. Or, par la nature même des choses, il ne saurait en être que très difficilement ainsi. Sans doute la spéculation professionnelle s'engage indifféremment, c'est-à-dire suivant les circonstances et ses conjectures, à la hausse ou à la baisse, et on ne saurait certainement affirmer à priori, comme on l'a fait pourtant[3], que les baissiers sont d'ordinaire plus forts que les haussiers, car il y a de nombreuses campagnes dans l'un et l'autre sens qui réussissent et d'autres qui échouent. Mais ce qui est exact, c'est d'abord que les spéculateurs occasionnels, les joueurs sans connaissances, qui n'obéissent qu'à leur passion et aux impressions du moment, sont portés instinctivement à n'attendre leur gain que de la hausse[4] — comme ces joueurs naïfs qui, aux courses de chevaux, parient infailliblement pour le favori —, et cela parce que, le mouvement de hausse étant associé à une idée de prospérité générale et inspirant une confiance naturelle, le public est d'autant plus enclin à acheter que cette hausse est plus ancienne et plus forte, tandis que les professionnels, qui l'ont peut-être eux-mêmes surexcitée, mais qui ne cèdent qu'à des indications raisonnées et ont pour eux

1. Cl. Jannet (o. c., p. 281) reconnaît, quant à lui, que la « multiplication même des achats à terme ou des ventes à livrer peut influencer les cours en hausse ou en baisse » et arriver à les fausser, la cote du disponible étant forcément influencée par celle du terme.

2. Les baissiers connaissent cet effet mieux que les théoriciens : l'une de leurs manœuvres les plus simples consiste à vendre à terme éloigné de petites quantités au-dessous du cours du terme rapproché, pour précipiter la baisse et ramasser leurs différences.

3. Smith, *l. c.*, p. 622.

4. D'après les commercialistes, le droit de la Bourse, en France du moins, serait organisé aussi en faveur de la hausse. (Thaller et Percerou, o. c., n. 841 s.)

le fruit de leur expérience, sachant que plus le mouvement se prolonge et plus on se rapproche du moment où, même sans accident et en raison des alternances fatales de l'activité des affaires, il va se renverser, savent réaliser à temps leurs bénéfices et modifier opportunément leurs positions. Et c'est, d'autre part aussi, que, justement parce que la baisse est vue défavorablement par les non-initiés, qui répugnent à l'idée qu'ils puissent gagner dans une situation que la cote fait apparaître comme mauvaise, cette position est généralement réservée aux spéculateurs spécialisés et aux gros capitalistes, qui, sûrs d'être peu suivis, savent et peuvent multiplier leurs ventes à découvert pour précipiter les cours et, à la faveur de leur fléchissement, empocher leurs différences, sauf ensuite à racheter les titres en baisse et à les mettre en réserve pour les revendre en temps de hausse[1]. Enfin, quand la lutte s'engage entre deux groupes également avertis et parfois également puissants de financiers — comme toutes les grandes Bourses, mais, plus qu'aucune, la Bourse américaine en ont offert si fréquemment le spectacle —, on sait trop bien qu'elle se termine habituellement à l'avantage des plus audacieux, des plus rusés ou des moins scrupuleux, et que le cours qui finalement s'en dégage n'est que le résultat d'un coup de force ou d'une honteuse manœuvre, où il serait par trop puéril de rechercher le simple effet du jeu de la loi de l'offre et de la demande.

17. Alors que penser sérieusement de l'effet soi-disant stabilisateur de la spéculation? Certes une spéculation désintéressée, c'est-à-dire une vision ou une prévision qui s'appliquerait impartialement à pénétrer le sens probable et prochain des variations des prix par l'exacte connaissance de tous les éléments qui les régissent[2], pourrait être capable de cette

1. « Les périodes de baisse sont l'occasion de grandes fortunes pour la haute banque. » (Cl. Jannet, o. c., p. 377.)

2. Mais on a mille fois constaté, tant le rôle de la prévision est réduit et celui de l'entraînement considérable, que la hausse appelle presque fatalement la hausse, et, comme le dit un homme d'affaires, qu'elle « excite l'imagination des spéculateurs bien plus que le plus solide bilan ». (Hazlitt, *R. E. I.*, 1925, IV, p. 586.) Puis, on est obligé de reconnaître que, tout en agissant naturellement d'ordinaire dans le sens du marché, les agioteurs s'efforcent d'en exagérer les tendances réelles et que « la victoire tend à se fixer du côté des gros bataillons, c'est-à-dire des gros sacs d'écus ». Car, à la condition d'avoir les capitaux nécessaires à cet

stabilisation. Mais l'attendre de joueurs dont le seul intérêt est de prendre position du côté où il est le plus facile d'emporter les cours, et dont toute l'activité se dépense alors naturellement en manœuvres destinées à exagérer leur variation en ce sens, est vraiment d'un bel optimisme[1]. Que leur importent les vrais produits, à ceux-là, et les vrais besoins auxquels ils répondent? Ils ne connaissent que les produits fictifs sur lesquels ils opèrent, et les positions qu'il est intéressant de prendre à leur sujet. Aussi bien les faits les mieux établis prouvent-ils que les cours de la marchandise peuvent n'avoir aucun rapport avec sa valeur intrinsèque, baisser quand elle est rare, monter quand elle est abondante, hausser même et baisser au cours d'une même séance sans que l'état réel du marché ait aucunement changé, et seulement parce qu'il se joue à la Bourse un jeu de bascule, de ventes, de rachats, de reventes encore, et ainsi de suite, qui n'ont d'autre effet voulu que de l'affoler au profit de quelques malins[2]. En vérité nos théoriciens ignorent-ils les coups de Bourse

effet, un acheteur à terme, en multipliant ses achats, force à se racheter à tout prix les vendeurs à découvert « qui n'ont pas les reins assez solides », c'est-à-dire peut les *étrangler*, et que le baissier qui peut jeter sur le marché plus de marchandises que la contre-partie n'en peut acheter, l'écrase. Cf. Cl. Jannet, o. c., p. 282 et p. 336. Ailleurs (p. 370), il constate que les grands financiers sont trop souvent des « perturbateurs du marché ». C'est encore lui qui écrit, p. 369, qu' « ils ont même des procédés spéciaux, de véritables feintes, comme à la chasse, pour faire tomber dans leurs filets les spéculateurs d'aventure », et plus loin, p. 378, que les hauts barons de la finance savent surveiller le marché pour agir « avec une supériorité qui écrase fatalement le peuple des spéculateurs ordinaires » et que leurs rapports quasi-nécessaires avec le gouvernement achèvent de leur « mettre le marché dans la main ». Cf. aussi Courtois, o. c., 4e éd., p. 41.

1. M. Clerget (o. c., p. 120) subordonne son jugement favorable à la condition que les prévisions de la spéculation soient justes et constate que le jeu est l'inverse de la spéculation. Pareto (o. c., II, n. 894 et 899) réserve lui-même le cas de manœuvres et celui où « les spéculateurs agissent directement sur les conditions de l'équilibre économique ». Mais, dit-il, ce qui est nuisible, ce sont leurs agissements, et non leur spéculation. La belle distinction ! M. Cl. Jannet (o. c., p. 275 s.), qui, en excellent réaliste, constate l'énorme développement, sur toutes les grandes places, des marchés fictifs, qui ne sont que du jeu et de l'agiotage, c'est-à-dire des opérations dont le succès est impitoyablement poursuivi par les manœuvres les plus coupables, ne se résigne visiblement à leur faire grâce qu'en raison de la difficulté où l'on est de les saisir, eux et leurs moyens malhonnêtes de réalisation, et de les séparer des opérations sérieuses et utiles qui peuvent emprunter les mêmes apparences.

2. Cela s'appelle en Amérique d'un joli mot, qui est aussi terrible, « scalper le marché ».

et les rafles impitoyables qui s'y réalisent dans la ruine générale[1] ?

Dans la réalité, toute différente de leurs analyses, la spéculation trouble bien plus souvent le marché qu'elle ne le stabilise. Un seul fait suffirait à le prouver : l'énorme prépondérance des marchés à terme sur tous les autres[2], et l'incroyable multiplication qu'elle fait subir aux marchandises réelles. Il n'en faudrait pas autant, en effet, si elle n'avait que le souci de préparer ou de redresser les variations probables des cours ! Elle y parviendrait sans grossir trente, cinquante, soixante-dix fois et plus le volume de ces marchandises, par ses offres ou ses achats de marchandises-papier[3]. Mais l'expérience ne confirme que trop à quel point les prix sont susceptibles de devenir artificiels, puisqu'on peut les voir s'établir juste dans le sens opposé à celui vers lequel ils devraient aller, ce qui est la perversion même de la fonction commerciale et le détraquement de la production[4].

1. Il y en a pourtant de trop nombreux et de célèbres : Cf. Cl. Jannet, o. c., p. 380. Pour être plus discrètes aujourd'hui, les campagnes de hausse ou de baisse des syndicats financiers, et parfois alternativement de hausse et de baisse qui leur permettent de réaliser leurs gains successivement sur des positions opposées, n'en sont pas moins très fréquentes et d'aussi grave conséquence souvent que ces anciens coups de force ou ces escroqueries géniales, pour toute l'économie.

2. En Angleterre, 95 % des opérations à terme se régleraient par de simples différences, sans aucun mouvement de produits. — D'après Clerget, o. c., p. 108, note 1, dans les Bourses de commerce, le trafic fictif, comparé aux stocks réels, dépasserait le rapport de 10 contre 1.

3. Pour le blé, pour une récolte totale aux Etats-Unis, en 1892-1893, de 75 millions de *bushels*, il y en a 2.203 millions qui sont l'objet de marchés fictifs. Pour le maïs, en 1885, sur une récolte de 1.936 millions de *bushels* et un marché réel de 39 millions de *bushels* à New-York, la Bourse opère sur 339 millions. Pour le coton, de 1888-89 à 1892-93, 38 millions de balles récoltées en Amérique : rien qu'à New-York et à La Nouvelle-Orléans, 228 millions sont l'objet de marchés à terme. C'est mieux pour l'orge : on en récolte en 1885 58 millions de *bushels*, on en expédie 4 millions à New-York, et on y traite pour 1.727 millions de *bushels*. — Mêmes faits à Hambourg : dans les quatre premiers mois de 1888, on y traite pour 8.776.000 sacs de café, alors que 451.000 seulement font l'objet d'une livraison (Smith, *l. c.*, p. 155). Il estime de façon générale que le jeu des Bourses du monde entier grossit de 30 à 70 fois le volume réel du marché. — Cf. aussi les faits cités pour Anvers (laines peignées), Liverpool (cotons), New-York (blés), etc., par Cl. Jannet, o. c., p. 261. Mais cet écrivain explique qu'étant donné la nature de ces opérations, il est normal que leur total dépasse de beaucoup les existences disponibles. Sans doute : mais il s'agit de savoir ce que peut être, par l'effet de ces innombrables opérations, le martèlement du cours de la marchandise, et lui-même ne se fait aucune illusion à cet égard.

4. En 1896-97, la production du blé dans le monde est de 287 millions de *quarters*, inférieure de 16 millions à la précédente, et de 33 millions aux besoins annuels

Au total il semble donc bien que l'opinion publique soit d'instinct mieux éclairée que l'analyse scientifique de tant d'économistes. Elle ne trouve pas seulement mauvais moralement que des agioteurs trafiquent de ce qu'ils n'ont pas et qu'ils édifient des fortunes avec rien : elle n'accepte pas non plus que les vrais producteurs, les détenteurs de la marchandise et ceux qui en ont besoin la vendent ou la paient plus ou moins cher, non pas d'après l'état réel du marché, mais au résultat des paris et des opérations de jeu qui l'influencent et qui le troublent[1]. C'est la raison même, et il n'y aura rien à dire là contre, tant que la spéculation ne sera pas devenue telle qu'on la dépeint et qu'on la voudrait, un organe de la division du travail commercial, exclusivement préoccupé de fixer le vrai prix en conformité avec les prévisions rationnelles. Mais pour l'instant on ne connaît malheureusement de cet organe que la grossière caricature et ses trop réels méfaits[2].

18. Il est d'ailleurs une autre forme de la spéculation sur laquelle les avis sont moins divergents, l'*accaparement*[3]. Celle-là n'a rien de fictif : elle consiste à se rendre détenteur de la plus grande partie ou d'une assez forte partie des stocks disponibles d'une marchandise pour en déterminer artificiellement la raréfaction et la hausse, et, à la faveur de cette manœuvre et du monopole momentané qu'elle s'assure, pour réaliser ensuite, par une liquidation opportune, ou par l'obligation où sont les vendeurs à découvert, menacés d'étrangle-

de la consommation : le blé ne hausse pas, il baisse de 20 % de novembre à mars ! En 1894, le blé tombe, en Angleterre, à 17 francs le *quarter*, le plus bas prix qu'il ait jamais atteint, alors que l'approvisionnement est d'un tiers moindre qu'il n'est normalement ! — En 1895-96, alors que la récolte de coton est normale, le prix fléchit de 4 d. 75 par livre à 3 d. 5/8 par suite des manœuvres de la spéculation. — Mais quel est le marché sur lequel le même phénomène ne se constate pas pour une denrée quelconque, en dehors même de toute manœuvre d'accaparement ? (Smith, o. c., p. 401 ; il cite aussi les opérations sur le métal-argent et sur le papier-monnaie et montre leur répercussion sur le cours des autres produits).

1. Cl. Jannet, o. c., p. 281, constate que pendant trois ans le marché des fontes de Glasgow a été désorganisé par des spéculateurs étrangers aux affaires ; p. 331, que pendant tout le temps qu'a duré la spéculation sur le cuivre, les industriels qui l'employaient ont été « pris dans un engrenage et broyés » ; p. 291, que le prix du sucre a été augmenté un certain temps de 33 %, et celui du café plus que doublé, à la suite de manœuvres d'accaparement, etc.

2. Cpr. Landry, o. c., p. 370 ; Truchy, o. c., I, p. 218 ; Clerget, o. c., p. 120.

3. Cf. Dolléans, *De l'accaparement*, th. Paris, 1902.

ment, de « se racheter » à tout prix[1], des profits considérables. Lorsque cette opération est tentée, comme elle l'est d'ordinaire de concert par un certain nombre de spéculateurs, l'accaparement devient un *ring* (de son nom allemand) ou un *corner* (de son nom américain) : il constitue alors une entente, mais occulte, à la différence du cartel, parce que le succès de la manœuvre comporte le secret, et éphémère, parce qu'elle ne survît pas au résultat, bon ou mauvais, de celle-ci.

Il ne vient à l'idée de personne de nier l'influence perturbatrice de l'accaparement. Mais on se borne souvent, dans le milieu libéral surtout, à montrer ses difficultés de réalisation et le châtiment naturel dont il menace ceux qui le tentent. C'est en effet une forme de spéculation très dangereuse. Car, s'il est relativement facile de provoquer par des achats considérables la hausse artificielle des cours d'une marchandise, — au besoin en se procurant les capitaux nécessaires à cet effet par des warrantages —, il l'est beaucoup moins de la maintenir assez longtemps pour liquider à ces cours avantageux[2], ceux-ci redescendant, dès qu'ils sont abandonnés à eux-mêmes et que les réalisations commencent, peut-être plus vite encore qu'ils n'étaient montés. D'autre part, en poussant à la hausse, on ne peut manquer de susciter aussi une offre croissante de la marchandise, et il se peut qu'à partir d'un certain point cette offre dépasse le montant des capitaux dont disposent les accapareurs, en les écrasant de tout son poids. Telle a été effectivement l'histoire de quelques entreprises d'accaparement célèbres, et d'ailleurs particulièrement audacieuses. L'une est celle de la *Société des Métaux*, qui, forte de l'appui coupable de l'ancien Comptoir d'Escompte et du concours de la Haute Banque de Londres et de Paris, tenta de mettre la main de 1886 à 1889 sur les stocks de cuivre, et, en achetant tout le disponible en même temps qu'à terme et en traitant avec les principales mines du monde, parvint à lui faire atteindre le prix de plus de 2.000 francs la tonne (84 £), alors que son prix normal était de 1.200 à 1.300 francs.

1. Pareto, o. c., II, n. 907.

2. Il est vrai qu'en obligeant les vendeurs à découvert à se racheter en payant la marchandise coûte que coûte ou de lourdes différences, les accapareurs commencent à empocher de gros bénéfices et sont peut-être déjà parvenus à tirer leur épingle du jeu lorsque survient le krach.

Le résultat final fut que son cours finit, en mars 1890, par s'effondrer à 900 francs, parce que, en même temps que la consommation du cuivre se resserrait ou qu'elle utilisait de plus en plus le vieux métal, sa production était surexcitée au point de défier bientôt toutes les ressources du syndicat, dont la ruine entraîna l'écroulement du Comptoir d'Escompte et un ébranlement général du crédit. La folle tentative du *corner* du blé formé, après bien d'autres, à Chicago, en 1897, tourna aussi mal, car, après avoir fait monter les cours de la denrée, de 80 à 90 *cents* le boisseau, à 1 dollar 85, le *corner*, dans l'impossibilité d'absorber toute l'offre, grossie de la concurrence des blés indiens et russes que lui-même avait provoquée, dut abandonner la partie, en entraînant lui aussi dans sa ruine les banques américaines qui l'avaient aidé, et en réalisant à Londres ses cargaisons à 10 % au-dessous de leur valeur[1].

Mais ces désastres éventuels ont-ils jamais découragé les spéculateurs? Et n'y a-t-il pas une foule d'accaparements qui ont réussi, simplement parce qu'ils étaient de proportions plus modestes? C'est dire qu'ils ne sont pas seulement périlleux pour ceux qui s'y essaient : les acheteurs et les consommateurs que ces spéculations rançonnent ont aussi leur mot à dire, puisque, tant que dure la manœuvre, il faut ou payer plus cher la marchandise, ou ne pas l'employer. La spéculation qui s'exerça en Amérique sur les cotons, quelques années avant la guerre, réduisit, par exemple, au chômage les filatures de France et d'Angleterre. Et, au surplus, les dommages de ces spéculations s'aggravent de ce que la réaction des cours menace d'achever de troubler le marché, avec l'aide souvent des spéculateurs du parti opposé, qui s'efforcent d'en accentuer la baisse.

19. Il semblerait donc bien qu'il y eût un problème législatif de la spéculation, et qui s'impose si ardue que puisse être sa solution. Renchérissant sur l'ancien régime[2], qui, en

1. Cpr. Smith, *l. c.*, p. 408 (sur les corners de blé et le corner tenté sur l'argent en 1890 par les Baring); Pareto, o. c., II, n. 907 (nombreux exemples cités); Cl. Jannet, o. c., p. 291 et 320 (*corners* ou *pools* des blés, du coton, du café, du sucre, etc., et histoire détaillée de l'affaire des métaux).

2. Sur les entreprises anciennes de la spéculation ou de l'accaparement, dont Aristote (*Politique*, liv. I, ch. IV, § 5 s.) cite un exemple célèbre (l'opération du

plein accord avec l'opinion publique, traita toujours en suspecte la spéculation, la législation révolutionnaire interdit purement et simplement tous les marchés à découvert (Loi du 13 fructidor an III et Loi du 28 vendémiaire an IV), et punit de mort l'accaparement (Décret du 26 juillet 1793). Dans notre droit moderne, le principe est bien que la spéculation est permise, mais non pas sans qu'elle ne puisse dégénérer en délit. D'une part le Code pénal (art. 419 et 420) punit toutes les manœuvres frauduleuses ayant pour objet d'opérer une hausse ou une baisse factices des marchandises ou des effets publics, en même temps que les coalitions ayant le même objet. D'autre part, étaient punis des mêmes peines, aux termes des articles 421 et 422, les paris qui étaient faits sur la hausse ou sur la baisse des effets publics, et étaient réputées paris toutes ventes à découvert. Mais, en fait, l'efficacité de la première de ces dispositions a été totalement énervée par l'extrême difficulté, non pas tant de saisir les manœuvres frauduleuses elles-mêmes que de prouver qu'elles avaient faussé effectivement le jeu de la concurrence. Et, de la seconde, la jurisprudence civile, qui avait tout d'abord, et jusqu'en 1840, déclaré nuls, par application d'anciens arrêts du Conseil du roi, tous les marchés à terme, avait déduit depuis lors que l'exception de jeu de l'article 1965 du Code civil pouvait être invoquée dans ces opérations purement fictives et qui n'étaient que du jeu ou du pari par celui qui voulait se dispenser de payer ses différences[1]. A la fois pour effacer une conséquence aussi contraire à toute moralité, et dont il avait été fait un usage par trop scandaleux lors d'un krach récent, et pour éviter la difficulté de distinguer entre les marchés sérieux et ceux qui ne couvrent que du jeu, la loi du 28 mars 1885, abrogeant les anciens arrêts du Conseil de 1724, 1785 et 1786, la loi du 28 vendémiaire an IV (art. 15), et les articles 421 et 422 (C. Pén.), a déclaré valables toutes les opérations à terme, sur valeurs ou marchandises, quelles qu'elles soient et sans qu'il n'y ait plus lieu de rechercher

philosophe Thalès), et la législation répressive dans l'antiquité, cf. Pareto, o. c., II, n. 914 s.; Cl. Jannet, o. c., p. 288 s.

1. On sait d'ailleurs que l'article 1967 refuse à celui qui s'est volontairement exécuté la faculté de revenir sur cette exécution.

l'intention des parties. Et tel est encore, malgré plusieurs projets, le dernier état sur cette question de notre législation[1].

20. La loi allemande du 22 juin 1896[2], votée sur les instances du parti agrarien, s'était montrée beaucoup plus rigoureuse : elle obligeait les personnes qui veulent faire des opérations à terme à se faire inscrire sur un registre de Bourse (qui a été remplacé depuis la loi du 8 mai 1908 par le registre du commerce), à peine de nullité de ces opérations ou du moins de refus de toute sanction juridique, et elle interdisait en outre les marchés de Bourse sur les céréales et farines et les valeurs minières ou industrielles. — On peut croire sans peine que les exigences de la première de ces dispositions ont dû être très peu du goût des spéculateurs, au moins des non-professionnels, que l'interdiction de la seconde a dû souvent être tournée — notamment sous l'apparence de marchés à livrer sérieux, qui ne pouvaient évidemment pas être prohibés, ou de marchés au comptant, avec l'aide des banques qui avancent aux spéculateurs la différence entre l'ancienne couverture et le prix des titres, à l'instar de l'Amérique —, et que, dans la mesure même de son efficacité, elle a dû diminuer l'importance de Berlin comme place financière, en affaiblissant l'activité de son marché[3].

Pourtant c'est dans le sens de cette législation qu'il faudrait s'orienter, si on voulait limiter le cercle de la spéculation aux affaires sérieuses et mettre fin à l'agiotage[4]. Sans doute il

1. Cf. Thaller et Percerou, o. c., n. 966 s. Toutefois, la loi de finances du 27 février 1912, article 8, ne permet à celui qui ne s'occupe pas professionnellement de l'achat ou de la vente des marchandises et denrées réglementées par les Bourses, de traiter en Bourse que par l'intermédiaire d'un courtier ou d'un commissionnaire, à peine de nullité de ses opérations. Et elle oblige les intermédiaires à tenir un répertoire de celles-ci. — D'après Cl. Jannet (o. c., p. 277), la législation de presque tous les pays d'Europe serait aussi tolérante pour la spéculation, et il n'y aurait guère que les Etats-Unis, où elle atteint son paroxysme, qui lui feraient, par accident et de loin en loin, application de la *common law* ou des lois particularistes de certains de ses Etats, demeurées habituellement lettre morte.

2. Cf. Sayous, *Etude économique et juridique sur les Bourses allemandes*, Th. Paris, 1893; Lescure, *le Marché à terme de Bourse en Allemagne*, th. Bordeaux, 1908.

3. Conant, o. c., II, p. 421; Raffalovich, *le Marché financier en* 1896-97, p. 291.

4. L'impôt sur les transactions de Bourse, par lequel on pourrait songer à les entraver, aurait, comme tel, — sinon comme moyen de faire contribuer sous cette forme la fortune mobilière aux charges publiques, — ce double défaut de frapper même les plus sérieuses et les plus légitimes et de ne pas atteindre suffisamment la spéculation, dont les perspectives de gains indéfinies peuvent être hors de proportion avec la taxe.

faudrait d'abord fermer le marché à terme à tous ceux qui n'ont rien à y faire, que ce fût par une interdiction, qui ne serait peut-être pas illusoire si elle était fortement sanctionnée du côté des intermédiaires, ou, ce qui serait peut-être mieux, par une forte organisation de la Bourse, qui saurait faire respecter ses défenses. Mais, comme la Bourse n'est que trop souvent elle-même complice des abus qu'il s'agit de réprimer, il faudrait aussi s'efforcer de séparer les marchés à terme des marchés à livrer[1], pour restituer au seul réel l'influence sur les cours que le fictif a usurpée : c'est le droit, selon nous, de tous ceux qui participent à la vie économique. Le jeu a son domaine : que le travail conserve le sien ! Ce que les marchés perdraient en activité à redevenir ce qu'ils devraient être, ils le retrouveraient, et au delà, en sincérité et en sérieux. Et on n'a pas encore donné une bonne raison[2] pour justifier que la spéculation ait le droit, non pas de former, comme on le prétend, mais de fausser les prix, ce qui est son résultat le plus clair. Pour délicate que soit la solution technique du problème, elle ne peut rester indifférente à aucun de ceux qui ont un réel souci de consolider, en l'assainissant, notre organisation économique[1], car elle ne prête par aucun autre côté à des critiques plus fondées et plus graves[3].

1. Cf., à titre d'exemple seulement, le projet de A. Paisant, *R. E. P.*, 1898, p. 108.

2. L'unique motif invoqué pour se dispenser de cette recherche, déjà donné, du reste, par d'Aguesseau, à l'occasion de la chute du Système de Law, c'est que, l'opération de jeu ne se distinguant de l'affaire sérieuse que par une *intention*, laquelle est même susceptible de changer plusieurs fois au cours de la période où celle-là se poursuit, il est impossible en fait de démêler cette intention et par conséquent de « régler la Bourse ». C'est notamment la position prise par Cl. Jannet, malgré la condamnation très ferme qu'il ne peut manquer de prononcer, au nom de ses principes, contre le jeu ou l'agiotage (cf. notamment p. 234, 368 et 373). — Mais la technique du droit a d'incessantes occasions de se livrer, dans tous les domaines, à des recherches d'intentions et d'y obtenir des résultats positifs, et il faudrait être bien sûr que le domaine particulier de la Bourse lui est, par nature, interdit pour l'empêcher d'y pénétrer et d'essayer d'y réagir contre des excès révoltants. Or les conditions mêmes de nombre de ses opérations, la qualité et le passé des parties, souvent la nature même des marchandises ou des valeurs sur lesquelles elles opèrent, et les motifs dont ces opérations souvent s'inspirent assez visiblement, suffiraient maintes fois à établir le vrai caractère de celles-ci. Dans le fond l'impuissance prétendue dont on se prévaut pour continuer à laisser faire procède de la crainte de gêner le marché en cherchant à le moraliser. Il faut opter en effet entre la morale et les affaires : mais l'économie politique moderne, si pénétrée de préoccupations de moralité et d'ordre social, peut-elle hésiter ici dans son choix?

3. Cpr. Truchy, o. c., I, p. 281; Clerget, o. c., p. 122.

CHAPITRE IV

Le Commerce international. Les Systèmes théoriques[1].

1. Définition du commerce international. Le *commerce général* et le *commerce spécial*. — 2. Les statistiques douanières : les *valeurs en douanes*. — 3-4. Avantages du commerce extérieur en général. — 5. Ses dangers éventuels. — 6. Les diverses systématisations relatives à ce commerce. I. Le *système mercantile* ou de la *balance du commerce*. — 7. II. Le *Libre-Echange* : son argumentation relative : 1° aux effets généraux du régime de concurrence. — 8-10. 2° Aux prix. Analyse de l'incidence des droits de douane. — 11. 3° Aux effets du régime protectionniste sur la répartition de la richesse. — 12-13. 4° Aux conditions d'équilibre des échanges internationaux. — 14. III. *Le Protectionnisme* : son argumentation relative : 1° aux nécessités politiques. — 15. 2° Aux avantages de la production complexe. — 16-19. 3° Aux effets de l'inégalité économique entre peuples. — 20-22. 4° Aux conditions réelles d'équilibre de la balance des comptes. — 23. Conclusion.

1. Le commerce international[2] est le trafic qui donne lieu à un déplacement de marchandises d'un pays à un autre, quelle que soit d'ailleurs la nationalité des individus qui y participent, et qui engendre, en même temps que des mouvements de marchandises, des mouvements aussi de métaux précieux, de titres et de valeurs mobilières, de capitaux et peut-être enfin d'hommes mêmes[3]. Le courant qui s'établit ainsi entre nations différentes est constitué par deux faits qui se produisent en sens inverse, l'un dans le pays d'où

1. Cf. Bastable, *la Théorie du commerce international*, trad. et préface de Sauvaire-Jourdan, 1900; Patten, *les Fondements économiques de la protection*, trad. Lepelletier et préface de Cauwes, 1899.

2. Sur la conception exacte des éléments de ce commerce, cf. Landry, o. c., p. 816.

3. Sur cette définition, Cpr. Colson, o. c., IV, p. 323.

sortent les marchandises et qui est l'*exportation*, l'autre dans le pays où elles entrent, et c'est l'*importation*, et il semble bien tout de suite que chacun d'eux doive avoir, par le sens dans lequel il se produit, des effets aussi distincts que sa nature même.

L'ensemble des mouvements de marchandises qui se produisent entre un pays déterminé, la France par exemple, et tous les autres est ce qu'on appelle son *commerce extérieur*, et, en raison de l'énorme importance de cet élément de son activité, la statistique[1] s'efforce de le chiffrer aussi exactement que possible. Mais, comme ces mouvements, même de même sens, ne sauraient tous avoir la même signification économique, elle a été conduite à distinguer entre eux et à les faire figurer dans des tableaux différents de chiffres. Ainsi, comme l'entrée d'une marchandise qui ne fait que « transiter », c'est-à-dire traverser le territoire pour en ressortir, ou qu'y être « entreposée », c'est-à-dire y toucher barre pour être réexportée ou attendre le moment d'être « versée dans la consommation », ne saurait être assimilée, ni pour son importance, ni pour ses effets, à celle d'un produit qui doit y être consommé, après ou sans transformation, et que de même une exportation a des caractères très différents suivant que la marchandise a été produite dans le pays ou qu'elle provient d'un autre plus ou moins complètement, la statistique s'applique à tenir compte de ces différences, sans le faire, du reste, partout de la même façon[2]. En France[3], elle envisage le commerce extérieur sous deux grands aspects, le commerce général et le commerce spécial[4]. Le *commerce général* est un bloc qui comprend indistinctement toutes les

1. Ce serait seulement de la fin du XVIIe siècle que dateraient en la matière ses premières origines, en France du moins, car en Angleterre elles étaient beaucoup plus anciennes, et même de 1825 seulement la publication des renseignements réunis par l'Administration, car ni le *Bureau de la balance du commerce*, créé en 1713, ni le *Bureau des archives du commerce*, qui lui succéda sous la Constituante, ne les avait jusque-là divulgués. (Magnan, *R. E. P.*, 1925, p. 1183.)

2. Cf. sur la manière dont la distinction est faite en Angleterre et en Allemagne, Landry, o. c., p. 880; Gide, o. c., II, p. 2, note 3.

3. Cette distinction est faite en France depuis 1825.

4. Il importe d'observer que, dans nos statistiques douanières, l'Algérie, les colonies et les pays de protectorat figurent parmi les pays étrangers quant à leurs rapports commerciaux avec la métropole. (*Observ. prélim., Tableau général du comm. et de la navig.*, année 1924, I, 1925, p. 15, note 1.)

entrées et toutes les sorties de marchandises, quelles qu'en soient l'origine ou la destination ultérieure[1]. Le *commerce spécial*, c'est-à-dire vraiment propre au pays et qui n'est qu'une fraction du précédent, d'ailleurs de beaucoup la plus forte pour le nôtre[2], ne comprend à l'entrée que les marchandises qui pénètrent sur le territoire sans que rien annonce qu'elles doivent en ressortir, qu'elles acquittent les droits ou soient admises en franchise (quoique par la suite, et après avoir été « nationalisées », comme on dit dans le langage de la douane, par ce paiement ou cette admission, elles puissent être réexportées), à l'exclusion par conséquent de celles qui sont admises « en transit », en « entrepôt », ou au régime de l' « admission temporaire »[3]. Et il ne comprend à la sortie que les marchandises qui ont été produites en France, en tout ou en partie, et aussi par force celles qu'on ne peut plus en distinguer, parce que, quoique d'origine étrangère, elles se sont, après leur importation, confondues avec les premières et que la douane n'a pas pu les suivre de l'œil[4].

1. Il comprend donc, suivant les définitions officielles, *à l'importation*, la totalité des marchandises arrivées de l'étranger, des colonies ou de la grande pêche (celle qui s'opère, dans les mers lointaines, de la baleine, des autres cétacés et de la morue), qu'elles soient déclarées pour la consommation ou bien pour le transit, l'entrepôt, le transbordement, la réexportation ou l'admission temporaire, et, *à l'exportation*, toutes les marchandises qui *sortent effectivement de France*, quelle qu'en soit l'origine, et y compris les marchandises en transit ou transbordées dans nos ports à destination de l'étranger, ou réexportées après avoir été entreposées ou après apurement des soumissions à l'admission temporaire.

2. Il va de soi que cette proportion est bien moins forte dans les pays de transit, comme la Suisse, ou d'entrepôt, comme la Hollande ou l'Angleterre. — Avant la guerre ce commerce représentait, chez nous, les trois quarts environ de l'autre. (Gide, o. c., II, p. 2.)

3. D'après les définitions officielles, le commerce spécial comprend, *à l'importation*, toutes les marchandises « mises en consommation », c'est-à-dire la totalité des marchandises importées en exemption définitive de droits, et, s'il s'agit de marchandises taxées, les quantités soumises à l'acquittement des droits, soit à l'arrivée, soit, après avoir été déclarées pour le transit, l'entrepôt ou l'admission temporaire, ainsi que les sucres importés des colonies ou de l'étranger et déclarés sous le régime de l'admission temporaire. *A l'exportation*, il comprend toutes les marchandises nationales exportées et les marchandises étrangères elles-mêmes qui, admises en franchise ou nationalisées par le paiement des droits, sont renvoyées à l'étranger, ainsi que les sucres et chocolats exportés à la décharge des comptes d'admission temporaire.

4. Du reste, en raison des « ruptures de charge » qui se produisent en cours de transport et des trajets successifs que peut effectuer une même marchandise, il a fallu distinguer à l'entrée le *pays de provenance* du *pays d'origine*, et à la sortie le *pays de destination effective*. Pour les expéditions par chemins de fer, les mar-

Par nature même, ce sont bien évidemment les chiffres du commerce spécial qui ont le plus de signification[1]. Malheureusement, ils ne sont ni comparables de pays à pays, ni contrôlables les uns par les autres, parce que la distinction des deux sortes de commerces est bien loin d'être faite et appliquée par tous de la même façon; ni même, pour divers motifs, toujours comparables, pour un même pays, d'une époque à une autre.

2. Ce n'est pas là, du reste, la seule raison de l'insuffisance ou parfois de l'infirmité des statistiques douanières[2]. Ce qu'on trouve, en effet, dans celles-ci, ce sont surtout, exprimés en valeurs monétaires, les mouvements des importations et des exportations; car les quantités matérielles, en poids, volume ou nombre, en raison des unités différentes qu'elles représentent et de la diversité des produits auxquels elles se réfèrent, ne sauraient être totalisées entre elles. Or, comment sont constatées les valeurs qui leur servent nécessairement de commune mesure? L'administration douanière ne constate (du moins dans un régime de droits spécifiques) que des déplacements de quantités, d'après les déclarations auxquelles elle oblige les importateurs et les exportateurs, et qui peuvent être, ou frauduleuses, s'ils y ont intérêt, ou faites avec négligence, ou bien d'après ses propres vérifications, lesquelles

chandises sont portées au compte du pays d'où elles arrivent réellement ou pour lequel elles sont expédiées. Pour les expéditions par routes ou canaux, le pays *limitrophe* est toujours censé être le pays de provenance ou de destination. Pour les expéditions par mer, le pays de provenance est celui où la marchandise est *chargée*, et le pays de destination celui où elle doit être *débarquée*, c'est-à-dire, dans l'un et l'autre cas, le pays d'où et sur lequel il y a connaissement direct. (*Obs. prélim.*, 1913, p. 14). Telle était du moins la règle avant que l'application de la taxe représentative de l'impôt sur le chiffre d'affaires eût permis à l'Administration de connaître ces pays avec plus de précision. Aujourd'hui la marchandise est portée, à l'entrée, au compte du pays où la facture indique que le vendeur réside (pays d'origine, du chargement primitif, du transbordement ou limitrophe), à moins qu'il ne réside dans un *tiers pays*, auquel cas on s'arrête au lieu du chargement initial, et, à la sortie, au compte du pays de destination *effective actuelle* ou *de la dernière connue*. (*Obs. prélim.*, 1924, p. 18.) — Sur les difficultés auxquelles donnent lieu ces désignations, cf. Magnan, *l. c.*, p. 1193; sur les desiderata de l'Institut international de statistique au sujet de ces indications, cf. Joulin, *R. E. I.*, 1923, IV, p. 560.

1. Cf. cependant Decamps, *les Changes étrangers*, 2e éd., 1922, p. 29.

2. Cf. sur les statistiques douanières, leurs origines et leur mode d'établissement, Schuller, *la Statistique douanière et ses méthodes*, th. Paris, 1911; *Bull. de stat. et de lég. comp.*, t. LXXV, p. 454; Magnan, *l. c.*

peuvent, ou rester inopérantes, ou être effectuées sans beaucoup de rigueur parce que les intérêts du fisc (s'il n'y a pas de droits à percevoir) peuvent être hors de cause — ce qui explique en particulier que les exportations, qui ne sont plus guère, normalement du moins, sujettes à des droits, soient relevées généralement avec moins de soin que les importations[1]. Il faut donc ensuite convertir ces *quantités* en *valeurs*, et ces valeurs ne peuvent être naturellement que des *moyennes* pour toutes les marchandises d'une année. Or, s'il est possible et d'ailleurs nécessaire de distinguer les valeurs d'une même marchandise, suivant qu'elle est importée ou exportée, parce que sa valeur est évidemment susceptible d'être dans l'un et l'autre cas très différente, l'évaluation de ces moyennes est assurément très difficile, même si l'on prête aux documents commerciaux de toute nature sur lesquels elle repose une certitude qu'ils n'ont pas : doublement difficile parce que, si l'on connaît la quantité totale qui a été vendue ou achetée, on ne sait ni toujours ou exactement les quantités qui sont de telle ou telle provenance et dont les prix peuvent être très différents, ni les prix non moins divers auxquels ont pu être conclues les diverses transactions portant sur une même marchandise au cours d'une même année. — A fortiori les comparaisons de ces valeurs de pays à pays doivent-elles aboutir à des résultats défectueux et sans aucune concordance, puisque ces estimations obéissent à des règles très diverses de l'un à l'autre[2], et qu'en outre chacun les effectue

1. On admet très généralement que les exportations sont toujours sous-évaluées, en France, peut-être de 15 %, et par ce motif encore, en outre de ceux déjà indiqués, que le déclarant cherche à éviter une partie des droits dans le pays où elles doivent pénétrer. (G. Martin, *Situation financière de la France*, 1924, p. 585; Baudhuin, *R. E. I.*, 1925, IV, p. 462.) D'après Magnan (*l. c.*, p. 1189), il y aurait cependant progrès sous ce rapport.

2. Presque tout diffère, en effet, de pays à pays : le système des *classifications*, variable notamment suivant les méthodes d'application des droits; le mode de détermination des *valeurs*, comme on va voir; le mode de détermination des *quantités*, dont certaines (pour les tissus, par exemple) peuvent être indiquées par poids, longueur ou surface; les *éléments de calcul* des valeurs, indiquées, suivant les pays, d'après la valeur des marchandises à la frontière, ou d'après les prix du pays d'origine, sans tenir compte des frais de transport; et enfin la *division* même du commerce extérieur en spécial et général. Les *nomenclatures* non plus ne sont pas les mêmes, ni les pays de provenance ou de destination indiqués de la même façon. (Sur d'autres lacunes ou contradictions, résultant notamment des effets de la contrebande ou des envois par la poste non déclarés, des différences dans les

en se plaçant à son point de vue particulier et en dehors de tout accord à cet égard[1].

Quoi qu'il en soit de ces difficultés, voici comment il est procédé, en France, à la conversion des quantités déclarées en *valeurs en douane*, et par là à l'établissement de notre propre statistique[2]. Notre pratique a changé trois fois sur ce point. Avant 1824 on se fiait, par un système d'apparence un peu simpliste[3], mais suivi en Angleterre encore aujourd'hui, à la déclaration du commerçant. Puis, de 1824 à 1847, on recourut

systèmes de poids et mesures, du groupement sous une même rubrique de marchandises d'espèce différente, de leur entrée dans les zones franches, de la durée de leur voyage qui les empêche d'arriver dans l'année où elles sont parties, etc., cf. Clerget, o. c., p. 347.) — Landry, o. c., p. 818; Gide, o. c., II, p. 3; Truchy, o. c., II, p. 7; Colson, o. c., IV, p. 329.

1. Ce n'est pas que des efforts n'aient été déjà faits avec quelque succès en vue de cette unification. D'une part, la Convention de Bruxelles, en date du 31 décembre 1913, intervenue entre une trentaine d'Etats, a décidé que chaque pays, tout en conservant sa statistique propre, qu'il communiquerait à un organisme central, en extrairait les données nécessaires à l'établissement d'une statistique internationale, et a chargé de la publication de celle-ci, sur les bases d'une nomenclature commune réduite à quelques grandes catégories de marchandises, le *Bureau international de statistique commerciale de Bruxelles*, créé depuis peu. Or les bases de cette nomenclature ont été confirmées par l'Institut international de statistique de La Haye, créé en 1885, et dont l'Office permanent a été établi en cette ville en 1911, et ce mandat a été maintenu au Bureau par la Commission chargée par la Société des Nations, en 1920, de l'étude de l'organisation des statistiques internationales. — D'autre part, la Conférence parlementaire internationale du commerce, fondée en 1913, a décidé l'institution, à Bruxelles, d'un *Institut international du commerce*, créé avec le concours de seize gouvernements, et dont le *Recueil de statistique et de législation*, publié pour la première fois en février 1921, contient, sous la rubrique du Commerce extérieur, un aperçu général, en valeurs et quantités, du commerce et de la balance commerciale de quarante-huit pays, des tableaux analytiques des articles principaux, et un tableau des importations et exportations par grandes catégories. Il contient, en outre, des données relatives aux statistiques financières et bancaires, aux changes, aux divers modes de transport, aux nombres indices du coût de la vie, aux prix de gros des marchandises les plus importantes et au marché du travail, etc. (De Smet, *R. E. I.*, 1922, II, p. 149, et 1923, III, p. 322.) — Du reste, un *Bureau international des douanes* a été fondé à Bruxelles, en 1890, par une union réunissant les principaux Etats du monde, pour la publication des tarifs douaniers.

2. Les documents dans lesquels elle est contenue sont : le *Tableau général du commerce et de la navigation*, publié annuellement ; les *Documents statistiques*, publiés mensuellement ; la *Statistique commerciale de la France*, qui rassemble les statistiques par périodes décennales (depuis 1827 jusqu'en 1896, la publication ayant été interrompue en 1898).

3. Cependant, il aurait théoriquement cette supériorité de ne pas se borner à des moyennes générales. Il est remarquable que l'Institut international de statistique se soit prononcé à l'unanimité en faveur du système des déclarations, sauf à laisser subsister les évaluations officielles comme moyen de contrôle : on

au système des *valeurs officielles*, qui déterminait celle de chaque marchandise une fois pour toutes[1]. Cette fixité ayant créé très vite un écart inadmissible entre ces valeurs et les valeurs réelles des produits, on a dû passer, en 1847, au système des *valeurs actuelles*[2] ou des prix moyens de chaque catégorie de produits, et ces prix sont déterminés chaque année pour l'année expirée, et provisoirement pour l'année courante, par la *Commission permanente des Valeurs de douane*, instituée au Ministère du commerce et qui réunit toutes les compétences capables de se livrer à ce travail d'évaluation. Du reste, jusqu'en 1864 on faisait figurer les anciennes valeurs officielles à côté des valeurs actuelles, ce qui offrait une base fixe de comparaison. — Il faut savoir enfin que les valeurs en douane expriment les valeurs des marchandises, à l'entrée déduction faite du montant des droits, c'est-à-dire sur le marché d'où elles proviennent, mais avec, en plus, les frais de transport, d'assurance et de manutention, et à la sortie d'après leur prix sur le marché intérieur[3], sans autres frais, mais y compris

reproche en effet à ce dernier la difficulté de faire des évaluations exactes, surtout quand les rubriques de classification embrassent un grand nombre d'objets hétéroclites, et le retard nécessaire de ces évaluations définitives, qui en impose, en attendant, de provisoires. (Julin, *l. c.*)

1. Les évaluations effectuées en 1826 par une Commission furent sanctionnées par l'ordonnance du 27 mars 1827.

2. C'est ce système qui est encore en vigueur pour l'établissement *annuel* du Tableau général du commerce. Mais il a subi des modifications successives, depuis la guerre, pour l'établissement des états *mensuels*, qui présentent chaque mois le mouvement des importations et des exportations, comparativement avec les périodes correspondantes des deux précédentes années. Afin de suivre les variations de prix, aussi rapides que fortes, qui se produisaient depuis lors et auxquelles ne répondaient plus les évaluations de la Commission pour l'année antérieure, le décret du 25 octobre 1916 exigea des importateurs et des exportateurs la déclaration de la valeur des marchandises, pour servir de bases à ces états. Mais, les résultats de cette mesure ayant été déconcertants, il fallut en revenir au système des valeurs arbitrées, jusqu'à ce que les déclarations pussent être contrôlées et rectifiées par l'Administration, pour les importations du moins, grâce aux éléments fournis par la perception de la taxe d'entrée (représentative de la taxe sur le chiffre d'affaires), tandis qu'elle appliquait aux valeurs arbitrées pour l'exportation un coefficient approximatif. Enfin, pour plus de garanties, la Commission a été chargée de reviser elle-même, chaque mois, les valeurs arbitrées pour l'exportation, en corrélation avec les valeurs déclarées et contrôlées pour l'importation. Cf. Rist, *R. E. P.*, 1921, p. 846; Olivier, *R. E. P.*, 1924, p. 233; Magnan, *l. c.*, p. 1186.

3. D'après les définitions officielles, les valeurs indiquées sont, *à l'importation*, « le prix à l'arrivée dans les ports ou bureaux frontières de France, avant que les marchandises aient acquitté les droits et taxes de toute nature », et, *à l'exportation*, « le prix également dans nos ports ou sur nos frontières de terre, c'est-

par conséquent le profit des exportateurs, qu'il n'y a donc pas lieu d'ajouter au montant des exportations, comme certains l'ont fait[1].

Telles sont les conditions dans lesquelles sont établies nos statistiques douanières. Les tableaux[2] qui les contiennent, et qui sont publiés mensuellement à titre provisoire, et après la clôture de l'année à titre définitif, présentent actuellement, et depuis 1881, une classification des produits, suivant leur espèce ou leur emploi, en trois grands groupes : objets d'alimentation, matières nécessaires à l'industrie, et objets fabriqués, plus, à part, les colis postaux[3]. Et ils présentent aussi séparément, à raison de leur importance particulière, les mouvements des métaux précieux, monnayés ou non, qui se produisent parallèlement à ceux des marchandises, à l'exclusion cependant du numéraire que les voyageurs apportent ou emportent avec eux[4].

3. Si l'on s'abstrait des querelles d'écoles, les avantages du

à-dire au point effectif de sortie ». L'Institut international de statistique veut aussi que, pour le trafic maritime, la valeur de l'importation soit déclarée *C. I. F.*, c'est-à-dire y compris les frais d'assurance et de transport, et celle de l'exportation *F. O. B.*, c'est-à-dire non compris ces frais, ou valeur des marchandises simplement chargées sur le navire, et que, pour le trafic terrestre, la valeur à déclarer soit celle de la marchandise jusqu'à la frontière du pays importateur ou exportateur.

1. Il suit de là qu'un excédent d'importations peut être purement apparent, leur valeur comprenant un élément de plus que celle des exportations; et aussi que la *vraie* balance commerciale n'apparaît pas dans les tableaux de douanes. (Cauwès, o. c., n. 735; Sauvaire-Jourdan, *R. E. P.*, 1909, p. 687.) De là enfin la supériorité constante, dans l'ensemble du commerce mondial, de la valeur des importations sur celle des exportations : d'après March, avant la guerre, 116 milliards des unes pour 104 des autres, sur un total pour le monde entier de 220 milliards, alors qu'elles devraient se balancer exactement.

2. De ces tableaux, qui sont des résumés généraux, doivent être distingués les *états de commerce* détaillés, qui répartissent les marchandises, conformément au tarif lui-même, en matières animales, végétales, minérales et fabrications.

3. Pour les colis postaux en transit ou exportés de France, ils sont repris, sous cette rubrique spéciale, en poids et en nombre, quand ils n'ont pas pu être classés d'après leur nature. (*Tableau, etc., Observ. prél.*, 1924, p. 18.) Sur les réserves que comportent l'évaluation des colis postaux et celle des entrées et sorties de métal, cf. Décamps, o. c., p. 31.

4. Sur les divers systèmes d'évaluation et les diverses classifications, plus ou moins nombreuses suivant les pays, cf. Clerget, o. c., p. 343. Sur les chiffres comparatifs du commerce extérieur des divers pays, cf. Landry, o. c., p. 821; les *Aperçus statistiques*, tableaux 215-220, et l'*Annuaire statistique*, résumé rétrospectif, 1906, p. 2* s., et années suivantes.

commerce international ne semblent guère difficiles à déterminer théoriquement. Ils doivent être, en effet, analogues à ceux de l'échange en général, avec cette particularité cependant qu'ils doivent se ressentir de l'étendue de l'aire dans laquelle ses opérations s'accomplissent, puisqu'il établit des communications entre les diverses régions du globe, et par conséquent entre des économies dont les productions doivent être extrêmement différentes et souvent complémentaires. Ainsi :

1° Le commerce international communique — moyennant équivalent, il est vrai, — aux divers pays entre lesquels existe un courant de trafic les dons naturels que chacun doit à sa situation géographique, à son climat, ou à sa composition géologique, apportant à ceux de la zone tempérée les produits exotiques, aux habitants de la zone tropicale les productions de celle-là, à la France la houille de l'Angleterre, à l'Angleterre les vins et les fruits de la France, à toutes deux le café du Brésil, les laines de l'Australie ou de la Plata, le coton de l'Amérique, le pétrole de Pensylvanie ou de Russie, les engrais du Pérou ou du Chili. Il en résulte une vaste participation de tous les pays aux richesses du globe, réparties entre ses diverses régions de façons si variées et si inégales, et par là une énorme amélioration de leur genre d'existence. Et cette participation est donc ainsi plus ou moins avantageuse à chacun d'eux suivant qu'elle lui était plus ou moins nécessaire, étant donné ses propres ressources, suivant aussi la nature des produits qu'il devait en attendre, et que ces derniers étaient ou de première nécessité, ou des matières premières essentielles, comme le fer ou la houille, ou des produits ayant des succédanés de qualité plus ou moins inférieure, etc. Par où l'on voit tout de suite quelle influence le milieu naturel de chaque nation, le genre de vie de ses habitants et leurs aptitudes naturelles ou acquises doivent exercer sur les directions et sur les développements de son mouvement d'affaires avec l'étranger[1].

2° Par le fait de cette communication, non seulement l'échange international apporte à un peuple un complément normal d'approvisionnement dont il n'aurait pu se passer —

1. Cf. l'analyse détaillée de ces divers éléments dans Colson, IV, p. 359.

à l'Angleterre, par exemple, et à tous les pays dont la densité de population dépasse leurs facultés de production agricole, la plus forte partie de leur nourriture ou du moins du blé qu'ils consomment —, mais il procure encore à ceux dont l'approvisionnement n'est devenu qu'accidentellement déficitaire le moyen de combler cette insuffisance et d'éviter ainsi la disette, avec la hausse des prix qui en est la conséquence. En d'autres termes il tend à réaliser dans le monde — ce qui est un avantage bien distinct du précédent — un double nivellement : celui des quantités disponibles d'une denrée quelconque, et celui des prix, puisque, sur un marché devenu international, ils doivent tendre à s'établir, en vertu de la loi bien connue, à un chiffre uniforme[1].

3° Enfin c'est grâce au commerce international que la division du travail est susceptible de s'étendre jusqu'à ses plus extrêmes limites en passant par-dessus les frontières de chaque pays, et de porter ainsi au summum l'économie de peine qui en constitue le bienfait essentiel. Par lui s'obtiennent, suivant les formules de Bastiat ou de Stuart Mill, « une satisfaction égale avec moins d'efforts » ou « un emploi plus utile des forces productives de l'humanité ». Et cet avantage est bien loin de se confondre avec le premier : car il montre que des pays, quoique pareillement — sinon également — capables de se livrer aux mêmes productions, trouvent dans la possibilité de trafiquer ensemble, la faculté de se consacrer spécialement à celles où ils excellent le plus et de se servir des marchandises pour lesquelles leur supériorité s'affirme comme de moyens d'acquisition de toutes les autres. C'est au point que, suivant une démonstration qui a été cent fois faite, une nation peut avoir avantage à acheter à une autre même ce qu'elle produirait à meilleur marché qu'elle : il suffit en effet qu'elle lui donne en échange un produit qui lui coûte encore moins cher, puisqu'elle réalise ainsi un bénéfice égal à la différence des deux prix de revient. Faut-il ajouter que le bienfait de cette division internationale du travail[2] est d'autant

1. Dans l'ensemble, cependant, chaque production nationale travaille plus en vue de la satisfaction des besoins de son économie que de celle des besoins des autres.

2. C'est Torrens qui aurait qualifié le premier l'échange international de « division territoriale du travail ».

plus grand que le marché universel lui permet de prendre son extension maxima[1]?

4. Il semble bien résulter de cette analyse, indiscutable dans son principe, deux conséquences importantes :

La première est que la nécessité ou l'utilité du commerce international ne doivent pas être les mêmes indistinctement pour tous les pays, ainsi que le prouve, du reste, la très grande inégalité des chiffres qui le représentent pour chacun d'eux. L'étendue de leur territoire, la densité de leur population, la nature de leurs productions et l'état même de leur développement économique le leur rendent en effet très inégalement utile ou nécessaire, parce qu'ils ont plus ou moins besoin de faire venir du dehors une partie de ce qu'ils consomment ou d'y envoyer une portion de ce qu'ils produisent, et qu'ils ont aussi plus ou moins de facilités ou de profit à se spécialiser. Il serait donc paradoxal d'assimiler à priori sous ce rapport des villes commerçantes comme les anciennes républiques italiennes, dont le territoire se bornait presque à un centre, ou, aujourd'hui, les petits pays, comme les Etats scandinaves, la Belgique ou la Hollande, et de grandes nations, comme les Etats-Unis ou l'Angleterre, dont les possessions s'étendent sous des latitudes très différentes et qui sont ainsi placées, au regard de l'importance, de la nature ou des directions de ce trafic, dans des situations très différentes aussi[2].

La seconde conséquence est qu'étant donné les avantages véritables du commerce avec l'étranger, il n'y a pas à les voir d'un point de vue unilatéral, comme le font des théoriciens attardés, ni du côté seulement des importations[3], ni du côté des exportations[4], car les unes et les autres sont autrement, mais également nécessaires[5]. Il ne peut y avoir, en effet, ni communication réciproque des biens dont chaque

1. Gide, o. c., II, p. 19; Truchy, o. c., II, p. 3 et 61; Colson, o. c., IV, p. 358.

2. Cpr. Truchy, o. c., II, p. 72; Colson, o. c., IV, p. 327; Nogaro, o. c., p. 293. Cf. sous ce rapport l'étude d'économie comparée de Brouilhet, o. c., p. 743 s.

3. J.-B. Say (*Cours complet d'écon. pol.*, 1840, I, IVe partie, ch. XIII, p. 581), en admettant, déjà avant Bastiat, que, plus la balance du commerce est défavorable, plus le commerce est lucratif, n'aurait pas été étranger à cette erreur.

4. Cf. Cournot, *Théorie des richesses*, 1863, liv. III, ch. IV et s.

5. Cpr. l'analyse détaillée des avantages respectifs de chaque sorte de mouvements dans Gide, o. c., II, p. 19.

nation est particulièrement pourvue, ni division du travail entre elles toutes que si chacune reçoit en même temps qu'elle donne, et demande, sous forme d'importations, aux autres, ce qu'elles ont produit en vue de ses besoins, à charge de réciprocité. Ou, si l'on veut encore, aucune nation ne peut tirer le parti maximum de sa puissance productive en se spécialisant qu'à la condition de permettre aux autres d'en faire autant et de leur acheter en même temps qu'elle leur vend. Théoriquement donc il n'y a pas de doute qu'un courant de trafic ne tende à provoquer l'établissement d'un autre courant de sens inverse. Outre que l'erreur qui vient d'être relevée est tout à fait de même nature que celle de la vieille théorie de la balance du commerce, c'est perdre de vue de part et d'autre que ces deux sortes de mouvements de marchandises constituent seuls par leur réunion l'ensemble d'un trafic, et que c'est le résultat[1] seul de ce trafic dont l'effet importe réellement au pays, qu'il en retire un avantage, soit par ses ventes, soit par ses achats, sur quelques produits qu'ils portent[2], car les uns aussi bien que les autres sont, suivant les circonstances, la condition même de la réalisation de cet avantage[3].

5. Mais, de ce que le commerce international soit grandement avantageux *en soi*[4], il ne suit pas qu'*en fait* — comme le voudrait une doctrine d'un optimisme un peu naïf — il ne puisse pas devenir nuisible à un pays, et que son existence et la direction à lui donner ne soulèvent pas un des problèmes d'art économique les plus graves[5].

1. Sans qu'il soit possible, du reste, d'évaluer numériquement le profit que retire une nation de son commerce extérieur. Nogaro, *R. E. I.*, 1911, I, p. 284, reproche en outre à cette thèse de ne pas tenir compte de ce fait que l'excédent d'importations se paie, sinon en marchandises, du moins par compensation, et ne constitue donc pas un bénéfice.

2. Sur l'analyse des diverses sortes d'achats, cf. Sauvaire-Jourdan, *R. E. P.*, 1909, p. 682.

3. Cpr. Gide, o. c., II, p. 16; Truchy, o. c., II, p. 69; Colson, o. c., IV, p. 349; Nogaro, o. c., p. 294, et *l. c.*

4. Ceci suffit à écarter la vieille et tenace idée de l'absolue « indépendance économique » du pays : il n'y en a guère qui pourrait prétendre se suffire en tout.

5. C'est ce que nient les libre-échangistes, depuis Ricardo, Dunoyer et Bastiat jusqu'à aujourd'hui (Gide et Rist, *Hist. des doctr. écon.*, p. 426). « Le commerce international n'a qu'une caractéristique, dit Y. Guyot (*R. E. I.*, 1912, II, p. 76) :

Comment ne participerait-il pas, en effet, tout d'abord aux effets possibles de la division du travail, puisqu'il en constitue le suprême degré d'extension? Or, s'il économise, comme elle, une certaine quantité de travail, il supprime du même coup, temporairement au moins, l'emploi de ceux qui fournissaient ou qui auraient pu fournir la quantité économisée[1]. Car, lorsqu'un pays trouve profit à faire venir désormais du dehors certains produits, parce qu'il les paie avec d'autres qui lui coûtent moins cher à obtenir, le travail qui s'y dépensait tend à y diminuer de la différence entre les deux quantités de travail nécessitées par la production dans ce même pays des deux marchandises. Mais ce gain de travail, très heureux pour la collectivité, semble-t-il, qui le paie? Les travailleurs qui fournissaient ce travail, les capitaux qui l'alimentaient, et particulièrement les capitaux fixes, trop engagés d'ordinaire pour se tourner sans grosses pertes d'un autre côté. Et sans doute la quantité de travail devenue disponible peut retrouver son emploi, soit par une suite de l'abaissement de prix des produits importés et de l'extension de consommation consécutive, qui exigera une augmentation de la production des marchandises données en échange, soit, s'il en est autrement, par l'effet de la formation d'une quantité nouvelle de capital, qui appellera tôt ou tard à elle, pour sa mise en œuvre, une nouvelle quantité de force humaine. Finalement donc, il pourra y avoir *déplacement* plutôt que *suppression* de travail. Mais, même à supposer ce déplacement toujours réalisable et à faire abstraction du préjudice grave qu'il porte immédiatement à certains intérêts, est-il permis de croire à priori qu'il soit toujours de petite conséquence à l'endroit de l'économie nationale dans son ensemble, et à fortiori — comme le veut la doctrine libre-échangiste — qu'elle doive nécessairement en bénéficier? — D'autre part, tout comme la division du

c'est la douane »; « il n'y a qu'un commerce », et celui-là ne se fait pas « entre entités ». — Mais Colson (o. c., IV, p. 324), qui proteste contre toute qualification de « cosmopolitisme » de la doctrine libérale, convient que, dans un échange international, chaque pays doit envisager ses avantages autrement que ceux d'un échange intérieur, et qu'il peut faire l'objet d'une « législation spéciale ». Et Bastable (o. c., ch. 1er, p. 1 s.) reconnaît aussi que, quoique l'échange international ait lieu entre deux individus, comme le pouvoir de libre circulation est essentiel pour l'existence de la concurrence et que ces individus sont placés dans deux nations différentes, la loi de l'échange en est affectée.

1. Cpr. de Laveleye, *Etudes sur la liberté du commerce international*, 1857, p. 122.

travail professionnelle ou technique, la division internationale ne risque-t-elle pas d'hypertrophier certaines seulement des forces productives du pays au détriment de toutes les autres, et par là de faire obstacle au développement harmonique de toutes ses facultés, avec toutes les conséquences, et de tout ordre, d'une spécialisation outrancière? Si ce danger n'était pas chimérique, il serait ici d'autant plus redoutable que cette spécialisation serait essentiellement instable, à la différence de la division intérieure du travail, qui, elle, est relativement stable. C'est que l'organisation des échanges internationaux d'un pays, et partant aussi de son activité, dépend tout autant des autres nations que de lui-même, c'est-à-dire de la manière dont elles-mêmes organisent les leurs et de la direction qu'elles entendent donner à cette activité. Et, comme rien de tout cela n'est et ne peut être fixe, parce que l'organisation d'une économie est dans la plus stricte dépendance du degré actuel de son évolution, il peut donc être très dangereux pour elle de s'orienter dans un sens trop exclusif, c'est-à-dire dans le sens d'une offre à laquelle pourrait ne pas répondre une demande équivalente[1]. A tout le moins y a-t-il là des hypothèses ou des éventualités que rien ne permet pour l'instant d'écarter à priori.

Au total donc et à première vue, si, en principe, les échanges avec l'étranger apportent et aux besoins et à l'activité d'un pays un aliment d'une considérable importance et qu'il serait absurde de réduire de parti pris, cette constatation n'empêche pas qu'une question grave de politique économique ne se pose, qui est de déterminer les conditions d'un équilibre raisonnable à réaliser entre les mouvements divers de son trafic, ou, pour mieux dire, dans l'orientation même de ses forces productives.

6. I. *Le système mercantile.* — On connaît la plus ancienne des doctrines qu'a suscitées le problème des échanges inter-

1. Le boulanger est aussi assuré de garder la plupart de ses consommateurs que ceux-ci le sont de pouvoir se fournir de pain chez lui. Le pays qui attend son blé de l'étranger et qui l'achète avec des draps ou des objets de luxe est-il aussi assuré, en toute circonstance, de se procurer l'un et de vendre les autres? Toute la question est là. C'est la réponse à faire à l'argument tiré des conséquences fatales de tout progrès économique (cf. Gide, o. c., II, p. 49). Cpr. Nogaro, o. c., p. 295, qui constate dans la doctrine classique l'existence de postulats qui perdent de plus en plus de leur réalité ou qui ont toujours été plus ou moins contestables.

nationaux[1], celle du *mercantilisme* ou de la *balance du commerce*[2]. On sait que, soit de leur conception relative à l'importance des métaux précieux comme source de la richesse, soit plutôt peut-être de leurs vues pratiques relatives aux nécessités des économies nationales de leur temps, ses théoriciens dégagèrent une politique du commerce international telle qu'elle devait viser essentiellement à favoriser les exportations du pays, parce qu'elles devaient être suivies d'un afflux de numéraire, et à restreindre ses importations, qui, elles, en auraient provoqué la sortie, en s'assurant ainsi une balance du commerce *favorable*. Et on a vu le mécanisme très complexe par lequel cette politique s'était efforcée d'atteindre ses fins.

Sans revenir sur la valeur dogmatique ou historique du système, en général, il suffit de noter à cette place les critiques essentielles dont il peut être l'objet.

1° Il est faux dans son principe même, car, s'il importe incontestablement à un pays de posséder une circulation métallique proportionnée aux nécessités de ses échanges et qu'il soit exposé à souffrir gravement, dans ses rapports avec l'étranger, de l'insuffisance ou de la détérioration de cette circulation, il lui est indifférent ou même nuisible d'augmenter à partir d'un certain point la quantité de son stock de numéraire. Indifférent, parce que sa situation, à l'intérieur, doit se retrouver la même après que cet afflux de numéraire a parcouru tous les canaux de la circulation et que les prix ont fini par s'adapter au nouveau stock. Nuisible, même abstraction faite des perturbations temporaires, très graves socialement, que cet afflux provoque, parce qu'il tend à en résulter une hausse des prix qui, dans les rapports du pays avec l'étranger, doit tendre aussi à arrêter le courant de ses exportations et à développer par contre-coup ses importations, c'est-

1. On observera, au reste, une fois pour toutes, qu'il y a trop souvent, mêlées à leurs vues théoriques, des idées politiques ou même simplement des intérêts égoïstes qui s'efforcent de se réaliser, mais dont il n'y a évidemment à tenir aucun compte dans une discussion scientifique.

2. Il y eut cependant avant elle une pratique purement empirique, qui consistait à retenir à l'intérieur du pays les marchandises particulièrement utiles et les métaux précieux, en obligeant à y régler chaque échange : c'est le système de la *balance des marchés*. Cf., sur cette pratique, A. Dubois, o. c., p. 194, et sur l'ensemble de la doctrine, p. 192 s.

à-dire à déterminer des mouvements de marchandises qui tendent à l'expulsion du numéraire qu'il voulait retenir, et à les déterminer par des causes purement factices, de simples variations de prix[1].

2° Par là aussi il est démontré que la fin poursuivie par le dogmatisme mercantiliste est chimérique, en ce sens qu'il est impossible à une nation d'accroître indéfiniment son stock métallique par son trafic avec l'étranger, cet accroissement graduel détruisant peu à peu de lui-même l'ancien équilibre monétaire et préparant, provoquant même par les forces qu'il met en jeu, le renversement de sa balance, jusqu'à ce qu'un nouvel équilibre se rétablisse. Une nation peut bien, en prohibant ou en restreignant l'importation, augmenter sa quantité de numéraire dans la mesure où son courant d'exportations se maintient malgré tout : mais ce ne peut être — sans même envisager les possibilités de représailles — que jusqu'au point où ce courant, ayant apporté avec lui un flot de numéraire, n'a pas encore amené en même temps une variation dans les prix, et une hausse telle qu'elle paralyse les exportations et provoque l'importation des produits du dehors en raison de leur bon marché relatif[2].

3° Enfin, en s'arrêtant à la simple comparaison des importations et des exportations, la vieille théorie avait le défaut — moindre pour son temps, il est vrai, que de nos jours[3] — d'attacher une signification précise à chacun de ces mouvements et de voir nécessairement dans les unes des sources de créances et dans les autres des sources de dettes. Or précisément cette signification est, comme on verra, par nature, aujourd'hui surtout, extrêmement changeante. Si l'importation constitue le plus souvent un achat, susceptible d'ailleurs de provoquer en retour une vente, elle peut n'être aussi qu'un moyen de recevoir un tribut — un mode de paiement, par exemple, de l'intérêt des capitaux de toutes sortes placés

1. Le protectionnisme moderne revient donc à son insu à la vieille idée mercantiliste, lorsqu'il déclare qu' « il faut conserver l'argent du pays ».

2. Les statistiques font nettement ressortir ces mouvements de la balance, par exemple dans les rapports de la France et de l'Allemagne avec les nations étrangères, après le paiement de l'indemnité de guerre en 1871.

3. Beaucoup des autres éléments de la balance des comptes, en particulier les placements de capitaux à l'étranger, ne pouvaient avoir alors aucune importance.

au dehors par le pays importateur —, comme aussi elle peut, tout à l'opposé, être pour celui-ci, au moment où les capitaux étrangers y pénètrent en nature ou en valeur, le moyen de contracter une dette permanente. Et de même pour l'exportation, qui constitue, suivant les cas, ou une vente pure et simple, ou le mode d'acquittement d'une dette, ou, à l'inverse, le moyen de la racheter, ou enfin celui d'effectuer un nouveau placement. Que pourrait-on donc conclure à priori de la simple direction d'un mouvement de marchandises qui se prête à tant d'interprétations[1] ?

Avec le sens de l'importance, nouvelle alors, des phénomènes monétaires et de leurs effets sur la circulation, le système mercantile n'apercevait donc pas où il fallait le résultat du mouvement des marchandises de pays à pays et ses effets réels sur la prospérité nationale, s'il voulait être du moins autre chose qu'un système de politique d'expansion et d'industrialisme — ce qu'il fut d'ailleurs en grande partie[2].

7. II. *Le libre-échange.* — Issu surtout de la critique du Mercantilisme par les Physiocrates et par A. Smith[3], qui le ruina définitivement, mais aussi des efforts de leurs prédécesseurs et notamment de Dudley North[4] et de Hume[5], qui avait commencé à lui opposer des vues toutes nouvelles[6], les doc-

1. Cf. Bastiat, *Œuvres*, 1873, IV, *Sophismes écon.*, I, ch. VI, p. 52. Cpr. Gide, o. c., II, p. 16. Cpr. cep. Colson, o. c., IV, p. 350.

2. Cpr. Landry, o. c., p. 830; Colson, o. c., IV, p. 349.

3. Toute la théorie de Smith est établie sur cette constatation que l'échange est avantageux aux particuliers, d'où il déduit qu'il l'est également à la nation et qu'il réalise une division de travail très profitable. Cpr. aussi Ricardo, *Œuvres*, trad. fr., p. 105. — C'est encore le fond de la conception de Bastable (o. c., p. 175 s.) : chaque échange donnant un bénéfice à chaque partie, tous les échanges doivent être avantageux et tout ce qui les entrave est mauvais. Mais cette position est très renforcée ensuite dans son œuvre par l'analyse des conditions de l'équation des demandes à laquelle il se livre à la suite de Ricardo et Stuart Mill et aussi de Cairnes (*Lead. Pr.*, part. III, ch. IV).

4. On rappellera ici certaines des formules les plus caractéristiques des *Discourses of Trade* (1691) de ce précurseur du libre-échange : « Le monde entier, quant au commerce, n'est qu'une seule nation ou qu'un seul peuple, dont les nations sont comme les membres. » — « Un peuple ne peut manquer de capitaux pour suffire aux affaires ordinaires, et il n'en aura pas plus qu'il ne lui en faut. »

5. Hume (*Econ. Essays*, 1752) analyse, en effet, dans un de ses essais les plus remarquables, la distribution naturelle des métaux précieux et les conditions de l'équilibre des échanges.

6. Cf. Sauvaire-Jourdan, *R. E. P.*, 1903, p. 704.

trinaires contemporains du libre-échange leur ont tout emprunté : et leur formule, le célèbre « laisser faire, laisser passer », et la conception fondamentale dont elle-même n'est que l'expression, l'harmonie générale des intérêts, aussi bien de ceux des nations que de ceux des individus. Car c'est essentiellement[1] au nom de cette conception très simple qu'ils demandent que tous les pays puissent librement commercer ensemble, ou du moins avec un minimum d'entraves, et qu'ils affirment l'absolue supériorité sur tous les autres de ce régime vers lequel, d'après eux, ils tendent, en dépit de certaines réactions, invinciblement. Toutefois, en analysant les conditions dans lesquelles se déterminent les valeurs des marchandises échangées et s'opère entre les nations la distribution des métaux précieux, qui agit par là même sur leur commerce et tend à ramener leur balance des comptes à une position d'équilibre, Ricardo[2] devait renforcer les bases scientifiques de la théorie, et Stuart Mill[3], après lui, compléter et rectifier à la fois sa démonstration par son analyse des « valeurs internationales ».

Les arguments sur lesquels la thèse libérale se fonde peuvent être analysés substantiellement ainsi :

1° Supérieur, le régime de la liberté l'est d'abord, affirme-t-elle, tout simplement parce que c'est un régime de concurrence. Aucun autre ne saurait donc être plus favorable au progrès industriel, puisque, en l'imposant comme une nécessité inéluctable, il doit le stimuler au maximum. Régime de la porte ouverte, exclusif par lui-même de la possibilité de toute coalition à l'abri d'une barrière douanière, il n'assure le marché intérieur qu'au producteur dont l'effort le mérite. A ce titre encore il oriente spontanément et naturellement toutes les forces productives du pays vers les emplois qui leur conviennent le mieux, c'est-à-dire qui sont déterminés par les conditions de toutes sortes dans lesquelles elles doivent

1. Cf. Colson, o. c., IV, p. 324.

2. *Pr.*, ch. VII, trad. Fonteyraud, p. 100 s. Cf. le résumé particulièrement clair de sa théorie dans Cherbuliez, *Précis de la science écon.*, 1862, I, liv. II, ch. VIII. Sur la supériorité du théorème ricardien par rapport à l'idée simple de la loi des débouchés de J.-B. Say (*Traité d'écon. pol.*, p. 156; *Cours complet*, I, p. 341), que les produits s'échangent contre les produits, cf. Sauvaire-Jourdan, *préface* au livre de Bastable, p. 1 s.

3. *Pr. d'éc. pol.*, liv. III, ch. XVII et XVIII, trad. fr., II, p. 106 s.

s'exercer. Par là même enfin il doit porter au summum l'essor des industries nationales qui ont le plus de vitalité, puisqu'il s'abstient strictement de gêner par des mesures artificielles[1] leurs conditions d'exercice ou leurs débouchés, et par conséquent leur puissance de concentration. Lui seul en somme laisse s'établir librement entre les peuples, sous la seule action de leur intérêt à chacun, une bienfaisante division du travail, qui multiplie la richesse et féconde le labeur[2]. — Sous tous ces rapports les effets du protectionnisme sont opposés, par le seul fait qu'il est exclusif ou restrictif de la concurrence. Favorable à la routine[3], père des monopoles, sous la forme des cartels ou des trusts, qu'il sauvegarde contre la concurrence extérieure, il fausse les marchés de tout le poids de ses tarifs. Par l'orientation factice qu'il permet de donner au travail et aux capitaux, par la protection dont il entoure des industries peu viables ou mal constituées, il consomme un véritable gaspillage de forces, ralentit l'allure de la production nationale, et, s'il parvient à la modifier, il ne la multiplie pas. En revanche, et quoi qu'il fasse, il tend à paralyser le développement des branches naturelles d'activité du pays, à la fois parce qu'il risque de fermer leurs débouchés à la suite des mesures de représailles qu'il suscite, et parce qu'il ne manque guère de renchérir leur prix de revient, en raison de la répercussion du droit de douane sur le prix des matières premières, sur celui des objets de consommation, et par conséquent aussi sur le taux même des salaires. Il est vrai que la technique protectionniste connaît des procédés divers pour

1. Cf. le ch. VIII, p. 175 s., de Bastable, où l'auteur dégage le vrai « fondement rationnel du libre-échange » de tous les arguments par lesquels on a cru devoir le renforcer, notamment de la conception du « droit naturel » de Bastiat (tout homme ayant un droit naturel à échanger ses produits), comme impliquant une conception par trop négative des fonctions de l'Etat.

2. Pareto (o. c., II, n. 883) observe avec force que « le commerce est un moyen indirect de production », c'est-à-dire qu'un pays peut produire tout autant en stimulant certaines de ses productions et en en réduisant d'autres, pour échanger les produits des premières contre les produits des autres pays, et qu'il fabrique en réalité son fer en faisant du vin ou inversement. Cf. la comparaison qu'il fait entre les agricultures danoise et italienne, qui ont suivi des orientations différentes, et les calculs par lesquels il fait ressortir les destructions de richesse qu'un faux système peut consommer (II, n. 886 s.).

3. Patten (o. c., p. 34 s., ch. IV, 4°) oppose à cette allégation l'exemple du machinisme américain et observe que le tarif encourage d'autant plus l'initiative qu'en élevant le prix du travail, il oblige à l'économiser.

prévenir ou atténuer cette répercussion, en faveur au moins des industries exportatrices. Mais ce n'est jamais, même au prix de très grosses complications, qu'à la condition de généraliser la protection, en l'étendant de proche en proche, en raison de la solidarité plus ou moins étroite qui les lie toutes, d'une branche de l'industrie manufacturière à une autre, de l'agriculture à l'industrie et à la marine marchande, et comment concilier alors tous les intérêts qui prétendent à un droit égal d'être protégés, sans sacrifier un peu plus, par des concessions nécessaires, les avantages primordiaux de la liberté?[1]

8. 2° Mais le libre-échange, poursuit-on, est seul aussi un régime de *bon marché*, aussi bien pour la production que pour la consommation : et il l'est à la fois par l'effet de la division internationale du travail, qui fait produire à chaque pays ce qu'il produit de mieux, et par le libre jeu de la loi de l'offre et de la demande, au mécanisme duquel il n'oppose aucune résistance. Comment le renchérissement général des prix et par conséquent du coût de la vie ne serait-il pas, au contraire, inhérent au protectionnisme, quelque forme douanière qu'il affecte, puisqu'il ne vise précisément qu'à cette élévation[2]? Pour être moins évident peut-être lorsque la protection est octroyée sous la forme d'une prime ou d'une subvention, destinée à améliorer les conditions d'exercice d'une entreprise, son résultat reste identique et son poids retombe à la charge du public : car c'est lui naturellement qui, sous la forme de l'impôt et des effets de son incidence, c'est-à-dire de sa répercussion sur les prix[3], fait les frais de la prime.

Mais l'effet de la protection apparaît encore plus visiblement lorsqu'elle sè traduit par l'établissement sur les marchandises étrangères d'un droit d'entrée, dont l'objet

1. Cpr. Gide, o. c., II, p. 38; Truchy, o. c., II, p. 62; Brouilhet, o. c., p. 776; Bastable, ch. IX, p. 189 s., *in f.*

2. De là l'accusation répétée de « sisyphisme « portée par Bastiat contre le protectionnisme.

3. Tout en constatant la dépense que s'impose le pays et la fausse orientation que la prime peut donner à la production, Bastable (o. c., ch. VII, p. 169) relève cependant que, par la baisse de prix qui peut en résulter, elle tend à augmenter le commerce extérieur, à l'avantage de ce pays et des autres, et est susceptible aussi de favoriser, par la demande accrue des produits, une concentration qui compense, et au delà, la perte de cette fausse orientation.

avoué est, sinon d'élever une barrière de taille à les refouler, pour assurer exclusivement le marché intérieur à la production nationale, à tout le moins, si elles continuent à pénétrer, d'en majorer le prix de tout ou partie du montant de ce droit, et, à la faveur de cette majoration, de relever d'autant le prix des produits similaires indigènes.

A vrai dire, il faut convenir, lorsqu'on analyse le jeu du droit de douane, qu'il n'opère pas identiquement dans toutes les situations[1]. Est-il établi d'abord plutôt pour consolider que pour étendre les positions de la production nationale, déjà maîtresse du marché intérieur? En ce cas, où sa nécessité n'apparaîtrait pas, il se peut bien qu'il n'agisse pas sur les prix, puisqu'il ne paraît rien changer à l'état de la concurrence, ni au dedans, ni au dehors, à moins aussi qu'il ne provoque, à l'abri du tarif, la formation d'ententes qui travailleraient, comme on sait, à relever les cours jusqu'au point où l'offre étrangère viendrait leur disputer le marché. Tout dépendrait donc finalement en ce premier cas de l'état de la concentration des entreprises et de leur propension à la coalition ou au monopole[2].

9. L'établissement du droit de douane — c'est une deuxième hypothèse à envisager — a-t-il manqué son objectif — ce qui, du reste, est l'indice qu'il a été mal calculé —, et le marché national reste-t-il assuré aux produits du dehors, à l'exclusion des marchandises indigènes? En ce cas, la protection n'a pas seulement le ridicule d'être inefficace : il est *normal* qu'en vertu de la loi générale d'incidence elle relève les prix dans la mesure même du montant des droits, comme le prouve d'ailleurs la comparaison des cours sur un marché libre et sur un marché protégé. Car, si par supposition ces produits continuent à être demandés par la consommation sans pouvoir être offerts à moindre prix par la production indigène, force

1. *A priori* on peut affirmer que l'effet du droit de douane sur les prix ne saurait être exactement déterminé à l'avance : car son incidence dépend du rapport essentiellement variable de l'offre et de la demande, par conséquent, en particulier, des changements qui s'opèrent dans les conditions de la production, et des contre-coups qu'une variation des prix — le renchérissement, par exemple — a sur la demande, de telle sorte qu'en aucun cas l'effet du droit n'est capable de dépasser certaines limites, celles dans lesquelles le prix aurait pu se fixer. — Cpr. Truchy, o. c., II, p. 30.

2. Colson, o. c., IV, p. 371.

est bien qu'elle les paie plus cher de toute la valeur de ces droits, que l'exportateur étranger porte simplement sur sa facture[1]. Il se pourrait toutefois que, dans la crainte d'un resserrement de la demande, le vendeur fût amené à conserver à sa charge tout ou partie du montant du droit de douane, au lieu de le rejeter sur l'acheteur en totalité. Et c'est à quoi il se résoudra s'il ne peut pas trouver d'autre débouché pour s'épargner ce sacrifice ou les conséquences d'une surproduction relative, tout aussi préjudiciable[2]. Mais, à moins que son ancien prix de vente ne fût un prix de monopole, supérieur au coût de production, et sur lequel il aurait licence de consentir un rabais plus ou moins fort, il ne se résignerait à cette extrémité que jusqu'à ce que sa production se fût réadaptée à la demande nouvelle, dans les limites de l'exigence de son prix de revient, et cette exception au jeu normal du droit ne saurait guère être que temporaire[3].

10. Enfin — et cette dernière situation est à la fois la plus fréquente et la plus intéressante —, le droit de douane a-t-il la force de refouler, en partie ou en totalité, les importations étrangères et, dès lors, de leur substituer, dans la consommation, des produits indigènes? Alors son effet inévitable, et d'ailleurs voulu, est de déterminer une élévation du prix de ces produits, plus ou moins forte suivant les cas.

Si le droit[4] n'arrête les importations qu'en partie et qu'il continue à s'en faire régulièrement, c'est que les marchandises

1. Par où l'on voit d'ailleurs que, si le vendeur étranger doit en faire l'avance. ce n'est pas lui qui en supporte définitivement le poids, et que ce droit ne reste pas non plus, comme on l'a cru parfois un peu naïvement, à la charge du pays d'où vient la marchandise. (Truchy, o. c., II, p. 31, note 1.) — C'est donc avec juste raison qu'on conteste toute valeur à l'argument fiscal de la protection, d'après lequel l'impôt serait payé par l'étranger, et qu'on relève l'incompatibilité du caractère purement fiscal du droit avec son caractère économique. (Gide, o. c., p. 62.)

2. Bastable cite le cas des produits agricoles du Canada frappés par les droits américains. Il insiste d'ailleurs sur le réajustement de l'équation des demandes que l'action de ces droits impose d'ordinaire, en réduisant la demande des produits taxés.

3. Gide, o. c., II, p. 54; Colson, o. c., IV, p. 372; Nogaro, o. c., p. 305. Cpr. Bastable, o. c., ch. VII, p. 150 s.

4. On ne devra pas oublier, du reste, dans toute cette analyse, que le droit n'empêche pas le prix de subir l'influence du marché extérieur.

étrangères, qui étaient auparavant vendues normalement sur le pied de leur prix de revient, peuvent se vendre désormais plus cher du montant du droit : le droit joue donc en plein, et, en vertu de la loi d'indifférence[1], les produits nationaux participent nécessairement du même prix, en se vendant plus cher désormais, eux aussi, suivant le résultat prévu et poursuivi par le système[2]. Et ses promoteurs de se féliciter et d'escompter de ce surcroît de bénéfice ou tout au moins de prix un développement ultérieur de la production nationale[3], capable peut-être de rendre dans l'avenir toute importation inutile. Ils oublient seulement que ce résultat n'est acquis qu'aux dépens des consommateurs, et aussi des autres branches de la production, nécessairement exposée au contre-coup de la hausse générale des prix, partant au détriment possible des exportations elles-mêmes, et que le jeu du régime n'aboutit donc finalement qu'au simple déplacement d'une partie de l'activité nationale[4].

Pour être moindre, sans doute, l'effet du droit d'entrée reste pareil, s'il a assez de force pour entraver tout à fait les importations (sauf peut-être pour des quantités insignifiantes ou des qualités qui n'ont pas d'équivalent dans le pays). Car, du moment que celles-ci n'entrent plus, c'est que, à un prix majoré du montant du droit, elles ne trouveraient plus preneur dans le pays, et par conséquent les produits nationaux ne sauraient se vendre non plus aussi cher que dans le cas précédent. A quel prix se vendront-ils? Cela dépendra de l'offre et de la demande sur un marché qui leur sera désormais exclusivement réservé. Mais, si l'écart entre les prix des mar-

1. Gide (o. c., II, p. 56) constate cependant que la répercussion du prix du blé étranger sur celui du blé indigène peut n'être que très incomplète, malgré la loi d'indifférence.

2. Et, de fait, à l'époque où fonctionnèrent les droits de 3 et 5 francs par quintal, on a pu constater entre les cours du blé en France et ses cours sur les marchés libres, comme Londres et Anvers, un écart qui, sans être tout à fait égal au montant du droit d'entrée, s'en rapprochait assez sensiblement, la différence pouvant s'expliquer, en effet, par les variations du change ou des frais de transport et le rapport de l'offre et de la demande. Par exemple, en mai 1907, les prix étaient de 23 fr. 60 à Paris, 18 fr. 10 à Liverpool et 17 fr. 10 à Anvers.

3. Peut-être même, dit M. Gide (o. c., II, p. 54), le développement de la production aboutira-t-il à la surproduction, et par conséquent à la ruine du producteur !

4. Colson, o. c., IV, p. 375.

chés libres et ceux du marché protégé tend donc à diminuer[1], pour être assurément moins sensible le droit n'en joue pas moins au profit de la production indigène, et les mêmes conséquences se reproduisent que précédemment[2].

11. 3° Mais, continue-t-on dans cette thèse, cette hausse artificielle des prix n'a pas seulement pour effet de troubler la *circulation* : elle exerce du même coup son influence perturbatrice sur la *répartition* de la richesse, dont un régime de liberté tend à assurer le cours normal ou plutôt même l'amélioration. Car, d'elle-même, la concurrence tend à détruire l'effet des monopoles naturels ou autres, au profit général des consommateurs, en même temps qu'à favoriser, tant dans l'intérêt général que dans l'intérêt particulier des salariés, les adaptations de la production auxquelles est subordonné son summum d'efficacité[3]. La protection, elle, au contraire

1. La preuve en a été faite également lors de l'application, pour le blé, du droit de 7 francs. Ce droit ne joua effectivement que lorsque la nécessité de l'importation étrangère se fit sentir assez pour qu'il eût son effet. Et même, en temps de disette, il peut jouer tellement qu'il faille le suspendre, comme en 1898. Mais il peut ne pas jouer si la production nationale suffit à la consommation, par suite de récolte abondante, comme en 1907, où elle fut de 130 millions d'hectolitres, alors que la production étrangère était déficitaire en Hongrie, en Roumanie, en Russie et aux Etats-Unis. Ainsi, en septembre 1906, le blé ne coûtait à Paris qu'un franc de plus qu'à Londres, de même qu'il en fut souvent dans la période libre-échangiste, et en octobre-novembre 1907 ses prix moyens furent de 22 et 23 francs à Liverpool et à Anvers, contre 22 et 23 fr. 50 à Paris. Mais il est faux de conclure de là, comme le fait Gothein (*R. E. I.*, 1910, II, p. 251 s.), que l'agriculture n'a pas profité des droits. On y a vu, au contraire et plus justement, la justification même du droit de douane, qui a seul assuré de pareilles récoltes. Hitier, *R. E. P.*, 1908, p. 62. Cpr. Sauvaire-Jourdan, *R. E. P.*, 1909, p. 682. — Cf. les prix comparatifs du blé, de 1891 à 1911, à Paris, Londres et Bruxelles, dans Schuller, *le Bilan du protectionnisme en France.*

2. Cpr. Colson, o. c., IV, p. 379; Gide, o. c., II, p. 37 et 55; Truchy, o. c., II. p. 28; Nogaro, o. c., p. 304. — Bastable (ch. VIII, *in f.*, p. 185) résume l'effet général des droits comme suit : appliqués à des marchandises soumises à la loi des rendements croissants, ils empêchent la production à grande échelle et privent la consommation des avantages de la concentration dans les pays les plus favorisés, Appliqués aux marchandises soumises à la loi des rendements décroissants, ils entraînent, par la restriction de la demande, la perte des parties les plus coûteuses de la production.

3. Cf. Bastable, o. c., ch. VI, p. 132. Cependant l'auteur ajoute lui-même que l'effet du commerce extérieur sur une production soumise à la loi des rendements décroissants peut être, par l'augmentation de demande à laquelle celle-ci doit satisfaire, d'abaisser la marge de culture et d'augmenter ainsi la rente du sol, en appauvrissant les salariés et les capitalistes au profit des propriétaires. Et il ne trouve à cet effet d'autre compensation que la baisse de prix, à la suite des impor-

est toute à l'avantage des propriétaires fonciers ou des manufacturiers, c'est-à-dire du petit nombre, et défavorable à la masse des consommateurs et des travailleurs. La preuve est déjà faite pour les premiers, puisque le jeu et l'objet du droit de douane sont de produire la cherté. Quant aux travailleurs, ils en souffrent doublement, comme acheteurs de produits protégés, et comme salariés, car, même à supposer que leurs salaires s'élèvent en même temps que les prix de toutes choses, cette hausse ne peut être que nominale et toute temporaire, étant donné qu'elle ne procède pas naturellement, comme il le faudrait pour qu'elle fût réelle, d'un accroissement de productivité de leur travail, et qu'elle doit tendre, en outre, ce qui l'empêche d'être durable, à provoquer une concurrence déprimante du taux des salaires, par le passage d'un certain nombre d'ouvriers, des industries exportatrices dont les débouchés se resserrent, dans les industries protégées. Pour les propriétaires, au contraire, l'effet naturel du régime doit être d'élever la rente foncière dans la mesure même où il permet de pousser la production jusqu'à des prix de revient supérieurs, mais encore rémunérateurs, ou, pour les mêmes motifs, d'en procurer une, avec l'élévation nouvelle de ces prix, à des catégories nouvelles de propriétaires. Et de là d'ailleurs une nouvelle et injuste inégalité entre ceux-ci, qui gagnent au droit protecteur d'autant plus qu'ils pouvaient s'en passer, grâce aux conditions exceptionnellement favorables de leur production[1] ! Tel est bien cependant le résultat du régime, appliqué aux pays — comme la France — importateurs de denrées agricoles et exportateurs de produits fabriqués. — Mais il n'enrichit pas moins les manufacturiers, en leur permettant de vendre à des prix supérieurs à ceux que comporterait le véritable état du marché, par l'exclusion de toute concurrence[2]. A la vérité, la masse souffre moins de la hausse

tations, des produits manufacturés, d'autant plus marquée qu'ils obéissent à la loi des rendements croissants, et la possibilité aussi que, par la diffusion de la propriété, la hausse de la rente profite au grand nombre — ce qui n'est pas le cas, de son propre aveu, là où la propriété est, au contraire, très concentrée. Ceci est à rapprocher de l'analyse par Patten (o. c., ch. v, p. 61) des effets du libre-échange sur les monopoles naturels.

1. Cf. Gide, o. c., II, p. 40.

2. Les invectives de Bastiat contre les effets des droits sont des plus variées : ils consomment le « vol au tarif » ou « à la prime », réalisent le « communisme », etc. Y. Guyot (*R. E. I.*, 1912, II, p. 69) qualifie encore la protection de « mode d'acquisition par capture ».

de prix des produits manufacturés que de celle des denrées agricoles, parce qu'ils entrent pour une moindre part dans sa consommation[1]. Et par conséquent les pays qui sont, comme jadis les Etats-Unis, surtout exportateurs de produits agricoles, souffrent peut-être moins que d'autres de l'influence perturbatrice du droit de douane. — Quant aux capitalistes, ils sont touchés en deux sens différents par cette perturbation. Tandis que les uns risquent de perdre les capitaux engagés dans les industries dont les débouchés se resserrent désormais, ou en sont, en tout cas, moins bien rémunérés, les autres peuvent bénéficier provisoirement du développement artificiel des entreprises que leurs capitaux alimentent, mais d'une façon temporaire seulement, en raison des déplacements de capitaux qu'un relèvement de l'intérêt un peu accentué ne manque guère de provoquer. — Mais finalement donc, qu'elle profite ou préjudicie aux uns ou aux autres, le résultat certain de la protection est bien de modifier la répartition, sans que cette perturbation plus ou moins profonde ait aucunement la force de transformer favorablement la circulation et la production du pays[2].

12. 4° Enfin, et c'est là la partie la plus forte et la plus intéressante théoriquement de la thèse libre-échangiste, elle s'applique à prouver que la circulation des produits de pays à pays ne peut être régulière et normale, c'est-à-dire obéir aux vicissitudes de leur balance des comptes, que si elle ne rencontre pas d'obstacles dans des tarifs de douane, qui constituent comme des péages élevés sur toutes les grandes voies de communication[3].

Cette démonstration part de cette vérité fondamentale que les produits s'échangent contre les produits[4], comme le

1. Cpr. cep. Pareto, o. c., II, n. 889.

2. Colson, o. c., IV, p. 381. Cpr. Landry, o. c., p. 847.

3. Les libre-échangistes insistent à l'envi sur l'absurdité du régime qui entrave les relations commerciales en entourant chaque pays d'une sorte de « muraille de Chine », pendant qu'on s'efforce d'un autre côté de développer sous toutes les formes les moyens de communication. Aussi les socialistes estiment-ils, quant à eux, que ce conflit entre la multiplication de ces derniers et la tendance à l'isolement ne sera résolu que sur une « terre organisée », où le libre-échange n'aura plus aucun danger. Cf. G. Renard, *R. E. I.*, 1910, II, p. 209.

4. Pareto (o. c., II, n. 851) préfère dire avec raison que les biens économiques s'échangent contre les biens économiques, ce qui comprend, en outre des produits, les « services » de toutes sortes (ceux des transports notamment) et les valeurs mobilières.

prouve assez la très faible quantité de numéraire qui intervient dans les règlements internationaux. S'il en est ainsi, c'est donc que les entrées de marchandises sont suivies inévitablement de sorties, et réciproquement, et par conséquent qu'un pays ne saurait pas plus être exclusivement exportateur, comme ce devrait être logiquement le rêve des protectionnistes, qu'uniquement importateur, comme c'est leur effroi le plus grand : car le mouvement des échanges dans un sens doit provoquer fatalement leur renversement en sens opposé. Cette démonstration reste acquise depuis Ricardo et Stuart Mill[1], et peut se résumer ainsi[2]. Un pays exporte-t-il sans importer, ou, pour rester dans une hypothèse plus vraisemblable, sa balance commerciale penche-t-elle fortement du côté des exportations? En ce cas l'afflux de numéraire et la baisse du change que cette balance provoque, déterminent à la fois une hausse des prix intérieurs et une baisse du profit des exportateurs, qui tendent toutes deux également à ralentir le cours des exportations, et à provoquer, au contraire, un mouvement d'importations, en raison de l'infériorité même de prix des produits étrangers, relativement d'autant plus bas qu'est plus marquée la baisse du change avec lequel on les règle. Que, si, au contraire, le pays importe sans exporter, ou plutôt, ce qui est plus vraisemblable, si la balance commerciale penche fortement du côté des importations, la sortie graduelle du numéraire[3] et la hausse consécutive du change doivent déterminer un ralentissement progressif des importations, à la fois parce qu'elles coûtent de plus en plus cher à cause de cette hausse, et qu'elles sont de plus en plus concurrencées par les marchandises indigènes avec la baisse croissante des prix intérieurs, et provoquer au contraire un essor graduel des exportations, puisque ces bas prix doivent tenter les acheteurs et que les vendeurs ajoutent à leur bénéfice

1. Ricardo, *Pr.*, ch. VII, trad. Fonteyraud, p. 100 s.; St. Mill, *Pr.*, liv. III, ch. XXI, trad. fr., II, p. 158. Hume avait développé la même idée dans l'essai déjà cité.

2. Cf. Bastable, o. c., ch. III, p. 66 s.

3. Mais il se peut que, pour éviter ce drainage de numéraire et le changement subit de prix qui s'ensuit, le pays ait intérêt à réaliser un emprunt à l'étranger, qui équivaut pour lui à une exportation de valeurs, exportation immatérielle en attendant l'exportation réelle qui devra suivre. (Bastable, o. c., ch. IV, p. 105.)

commercial leur profit sur le change[1]. Il semble donc bien que, lorsque le mouvement des échanges est abandonné à lui-même, et aussi que la circulation du pays est normale[2], il doive tendre à s'établir un équilibre stable entre les entrées et les sorties de marchandises, et qu'on ne puisse donc pas arrêter les unes sans arrêter les autres du même coup, en détruisant les conditions mêmes de cet équilibre. Et c'est par conséquent aussi une crainte chimérique que l'éventualité, qui hante certains cerveaux, d'un pays qui marcherait à sa ruine, simplement parce qu'il achèterait plus qu'il ne vend[3] !

13. A vrai dire, pour que l'équilibre prévu se réalise, il faut bien que le pays ait assez de marchandises à vendre aux autres pour balancer ses achats, et que ceux-là trouvent, de leur côté, intérêt à les lui acheter. Mais il n'est pas de pays, assure-t-on, si déshérité qu'on le suppose, qui ne puisse trouver à vendre quelque chose au dehors ! Et à supposer qu'il fût dans une situation telle d'infériorité que la chose lui fût réellement impossible, en ce cas, ses importations seraient arrêtées, mieux et plus sûrement que par le tarif le plus élevé, par ce simple fait qu'il n'aurait pas davantage de ressources pour faire ses achats, puisque les produits s'échangent contre les produits, et rien ne saurait dès lors le soustraire à sa destinée, qui serait de voir toutes ses forces l'abandonner peu à peu, jusqu'au jour et au niveau où elles seraient désormais mieux rémunérées !

Mais cette supposition est d'ailleurs en soi inadmissible,

1. Bastable (*l. c.*) observe d'ailleurs que, si la distribution des métaux précieux doit se faire conformément au théorème de Ricardo, de manière à établir l'équation des demandes internationales, puisque toute autre situation est instable, ce résultat peut être aussi obtenu aujourd'hui par d'autres moyens, tels que l'emploi du crédit, l'augmentation de la vitesse de la circulation monétaire, etc., qui dispensent le pays d'une importation de numéraire.

2. Dans le cas, en effet, où les nations en relations ont des étalons différents, dès lors que le réajustement des prix par le transport de la monnaie est impossible, il ne peut se produire que par une altération dans le rapport de valeurs existant jusque-là entre les monnaies en question. (Bastable, *l. c.*)

3. Cpr. Gide, o. c., II, p. 5. Tout en invoquant l'expérience, qui ferait ressortir le parallélisme des mouvements des entrées et des sorties, l'auteur convient (p. 9, note 1) que certaines causes « propres à chacune d'elles » peuvent faire cesser ce parallélisme. — Cf. l'objection théorique faite à la théorie par Nogaro, o. c., p. 286, et longuement développée dans *le Rôle de la monnaie dans le commerce international et la théorie quantitative*, th. Paris, 1904.

car, comme Ricardo[1] et Stuart Mill[2] l'ont démontré, un mouvement d'échanges serait encore susceptible de s'établir même entre pays dont l'un aurait sur l'autre une supériorité générale dans toutes les branches de la production : il suffirait à cet effet que cette supériorité ne fût pas strictement *égale* dans toutes les branches, et qu'il fût intéressé par conséquent à se servir, comme on l'a déjà dit du reste, des produits pour lesquels il excelle le plus comme de moyens de se procurer les autres. Car l'échange n'implique pas du tout, comme on serait tenté de le croire, que le produit acheté à l'étranger y ait un *coût de production absolu* inférieur au coût national, mais bien seulement, en réalité, que le produit importé coûte à produire *relativement* plus au pays acheteur que celui qu'il exporte en retour, puisque cette différence des coûts *relatifs* ou *comparatifs* est suffisante à lui faire réaliser un gain[3]. Ainsi s'explique du reste ce fait paradoxal, mais souvent constaté, que des pays puissent commercer ensemble pour des marchandises que l'acheteur pourrait obtenir meilleur marché que le vendeur : tout le mystère est qu'il les paie avec des produits qui lui coûtent relativement encore moins cher[4] !

La loi qui règle le commerce extérieur, et qui est celle du

1. *Œuvres*, p. 107.

2. *Pr. d'écon. pol.*, liv. III, ch. XVIII, § 7, t. II, p. 136.

3. Cpr. la démonstration mathématique à ce sujet de Pareto, o. c., II, n. 854, dans l'hypothèse d'un état de pleine concurrence, et la critique qu'il fait des modes de démonstration ordinaires.

4. Cpr. Landry, o. c., p. 834 ; Gide, o. c., II, p. 22 et 39 ; Truchy, o. c., II, p. 62 ; Colson, o. c., IV, p. 361. — Walras, dans la démonstration simplifiée qu'il donne de la théorie du libre-échange (*R. E. P.*, 1897, p. 649), s'il admet que l'équilibre économique tend à s'établir de lui-même sous ce régime, savoir l'équilibre de l'échange international par les entrées et les sorties de monnaie, et l'équilibre de la production intérieure dans chaque pays par détournement des « services » des industries à importation vers les industries d'exportation, subordonne sa réalisation à la condition que ce détournement soit réellement effectif dans chaque pays et dans la mesure seulement où il l'est, sans quoi il n'y a qu' « un déplacement des situations particulières » (p. 658). Et il observe que ce détournement suppose des transformations pénibles et onéreuses pour les entreprises, qui, relativement faciles pour les capitaux, le sont moins pour les « facultés personnelles » des travailleurs, qui ont à refaire leur apprentissage, et plus difficiles encore pour les « services fonciers » des terres, surtout par le jeu des institutions sociales. Aussi reproche-t-il au libre-échange des économistes partisans de la propriété d'être incomplet et même injuste, en imposant à certains, par le fait de la concurrence, des pertes d'utilité auxquelles ils ne sauraient se soustraire.

coût relatif de production, doit, en effet, se formuler ainsi[1] : la seule condition nécessaire et suffisante pour l'existence d'un trafic entre deux pays est qu'il y ait une différence dans les coûts *relatifs* de production, et non dans les *coûts absolus*, des marchandises échangées, étant entendu par coûts relatifs les coûts, *dans chacun d'eux*, des marchandises qui font l'objet de l'échange, et non pas les coûts différents de la même marchandise dans les pays coéchangistes. Par exemple, si les deux pays produisent, pour la même unité de pouvoir productif, le pays A 10 x ou 20 y, et le pays B 10 x ou 15 y, le premier a intérêt à se consacrer à la production de y, et le second à celle de x, pour obtenir chacun respectivement, par l'échange, l'autre produit sur le pied d'une valeur inférieure à ce qu'il lui coûterait, et d'ailleurs plus ou moins proche de ce coût suivant les conditions de la demande des deux pays, c'est-à-dire suivant que A demande plus ou moins de x par rapport à la demande que B fait de y, et, pour généraliser, dans le cas où un grand nombre de marchandises s'échangent les unes contre les autres, suivant la demande relative de chaque nation pour tous les produits de l'autre[2].

1. Ricardo, *Pr.*, trad. Fonteyraud, p. 107; St. Mill, *Pr.*, liv. III, ch. XVII et XVIII, trad. fr., II, p. 106; Cairnes, *Leak. princip.*, p. 372. Cf. Bastable, o. c., ch. 1er, p. 1 s.; Gide et Rist, o. c., p. 426.

2 C'est là seulement la conclusion de l'analyse des valeurs internationales à laquelle on se livre depuis les auteurs précités. (Cf. Bastable, o. c., ch. II, p. 30 s., et les conditions auxquelles il en subordonne l'exactitude, notamment celle-ci qu'on néglige les obstacles à l'échange tels que frais de transport, droits de douane ou autres.) En effet, dans l'hypothèse ci-dessus il sera produit désormais, par le fait de l'échange, pour les mêmes unités de pouvoir productif, $20x + 40y$, au lieu de $20x + 35y$ qu'on aurait obtenus si chaque pays était resté isolé, d'où un gain de $5y$, et il s'agit de savoir comment ce gain se répartira entre les deux pays, c'est-à-dire suivant quel rapport de valeurs se fera l'échange. Or, en se fondant sur l'effet régulateur produit par l'existence d'un grand nombre de personnes de chaque côté, dans l'échange international, et sur celui de la loi des moyennes, qui gouverne les demandes, aussi sur la tendance de l'équation des demandes, une fois réalisée, à se prolonger dans une position durable d'équilibre, on conclut que le rapport d'échange dépend de l'intensité comparative des demandes de chaque côté, dans les limites des coûts relatifs, et, par exemple, que si A demande peu de x et B beaucoup d'y, les conditions de l'échange se rapprochent de $10x$ contre $15y$, c'est-à-dire de la limite de capacité de B, et, dans le cas inverse, de la limite de capacité de A. Mais, si tel est le principe fondamental, et qui joue d'autant plus que le nombre des marchandises est plus grand et qu'avec leur augmentation et celle du nombre des échangistes l'effet régulateur est lui-même plus complet, encore constate-t-on qu'il reste subordonné dans son application, non seulement à la nature des organisations industrielles (entre Etats collectivistes,

14. III. *Le protectionnisme.* — Si on le dégage de ses formes contingentes et des variations qu'il a présentées suivant les époques ou les écrivains, comme aussi des vieilles idées d'exclusivisme national[1], le protectionnisme ne doit pas être conçu comme une doctrine qui oppose autant de contradictions au libre-échange que celui-ci a d'arguments à faire valoir[2] : il faut le concevoir seulement comme un système qui nie que la liberté commerciale doive être nécessairement avantageuse dans les relations internationales, de même d'ailleurs que la concurrence n'est pas uniquement bonne entre les individus, et qui n'entend pas non plus que, pour apprécier exactement les avantages de la division du travail entre peuples, on s'en tienne exclusivement aux gains pécuniaires qu'elle fait réaliser à chacun d'eux. Comprise de cette façon large[3], cette doctrine peut donc concéder au point de départ

par exemple, le rapport d'échange, devant être fixé par un traité, n'est plus susceptible d'être déterminé *a priori*, comme aussi des ententes entre producteurs, dans les organisations individualistes, peuvent le modifier), mais encore à l'effet des taxes ou des frais de transport, qui s'ajoutent à la valeur de la marchandise dans le pays importateur et entraînent un réajustement des conditions de l'échange international (en même temps qu'une diminution de son bénéfice), tel que le pays dont la demande est le plus intense doive supporter la totalité ou la plus forte partie de ces frais. Et on note enfin que l'utilité de la marchandise peut aussi entrer en jeu pour déterminer les termes du rapport d'échange, dans le cas, par exemple, où l'un des pays ne peut pas produire du tout ou à peine l'article dont il a besoin, auquel cas il doit le payer plus cher. D'ailleurs l'intervention de la monnaie dans les échanges ne modifie pas le fond des choses et n'empêche pas que les marchandises ne s'échangent contre les marchandises, quoique les prix soient soumis à toutes les influences qui s'exercent sur la valeur de la monnaie. (Cf. Bastable, o. c., ch. III, p. 66 s.)

1. Comme celles dont l'œuvre de Montchrétien est toute pleine.

2. Sur la nécessité de dégager le protectionnisme de toute la fausse argumentation qui l'affaiblit, cf. Sauvaire-Jourdan, *R. E. P.*, 1909, p. 682. Ainsi le principe de la solidarité des diverses industries ou de l'égalité des droits dont il se réclame souvent ne doit pas faire perdre de vue que le protectionnisme peut avoir pour conséquence de nuire à certaines catégories sociales plus qu'il ne leur profite directement : par exemple à ceux qui ne vendent rien, comme les fonctionnaires et les professions libérales, aux producteurs qu'on ne peut protéger (ceux de matières premières) ou qui n'ont pas besoin de protection, aux exportateurs atteints par la hausse des prix ou par des mesures de représailles, et peut-être aussi aux ouvriers, si la hausse de leurs salaires ne se réalise pas. Ce n'est pas bien défendre le système que de nier sur ce terrain-là ses effets. — Cpr. aussi Schmoller, o. c., V, p. 432.

3. Cf., sur le « prohibitionnisme », qui veut entièrement réserver le marché à la production nationale, et dont l'idée est à l'état latent dans beaucoup d'esprits, Cauwès, o. c., II, n. 731, p. 520; sur d'autres formes du protectionnisme, en particulier la doctrine de Cournot, cf. Landry, o. c., p. 838.

que le libre-échange a les vertus ordinaires d'un régime de concurrence, la division internationale de la production, en principe, les avantages de toute spécialisation, et même aussi que la consommation nationale fait généralement les frais de la protection[1], ou que celle-ci tend naturellement à contrarier l'établissement de courants de trafic qui seraient nés d'eux-mêmes du progrès des moyens de transport. Mais, où le protectionnisme reprend la discussion pour l'élargir, c'est lorsqu'il faut examiner si le libre-échange n'offre pas aussi ses dangers et la protection beaucoup plus que des compensations, et s'il ne faut pas, en somme, en transportant le débat sur un autre terrain, s'affranchir de la préoccupation du bon marché, trop exclusive chez les libéraux[2], et envisager dans toute leur ampleur les effets de toutes sortes de l'un ou de l'autre système sur la production nationale, ou plutôt encore sur l'ensemble de la situation du pays par rapport à tous les autres[3].

1° Or le protectionnisme a d'abord un caractère *nationaliste* très accentué[4]. Il faut entendre par là qu'il oppose aux

1. Patten, toutefois, a longuement tenté de démontrer (ch. IV, p. 51, et ch. V, p. 61 s.) que la protection ne fait augmenter que le prix des objets dont la production est due en entier au travail et au capital, tandis qu'elle abaisse celle des produits des monopoles naturels (qui auraient d'autant moins de valeur qu'ils ne pourraient être exportés), à l'opposé du libre-échange, qui fait hausser le prix des produits naturels (en provoquant la demande des denrées d'exportation) et baisser la valeur des produits fabriqués. Mais toute cette démonstration logique semble très peu convaincante et encore moins d'accord avec les faits.

2. Le libre-échange ne voit, en effet, le bénéfice du commerce extérieur que dans le rapport de valeurs qui s'établit entre les marchandises échangées, en se plaçant ainsi à un point de vue exclusivement commercial, alors que le protectionnisme veut rechercher comment il faut agir sur la prospérité nationale. En la développant, observe Patten (ch. IV, p. 34 s.), il développe, loin de la resserrer, la demande des produits à l'étranger, et par conséquent le commerce extérieur lui-même.

3. Cpr. les conclusions de Truchy, o. c., II, p. 68 et 71, et les conceptions des diverses sortes de protectionnisme, dans Clerget, o. c., p. 322. Nul n'a plus fortement insisté que Patten, parfois avec outrance, sur le caractère que doit avoir le protectionnisme, non pas d'un simple expédient temporaire, mais d'une « théorie dynamique du progrès social », en ce sens qu'il s'efforce de maintenir la société à l'état dynamique et progressif, c'est-à-dire « d'augmenter sans cesse la valeur du travail par l'accroissement de la force productive » (cf. ch. I, p. 1 s.). D'où il déduit, du reste, très justement (ch. II, p. 9 s.), que chaque économie doit avoir son protectionnisme à elle. Cf. aussi ce qu'il dit (ch. XIV, p. 202) de l'idéal de la civilisation américaine.

4. Cf. sur toute cette partie la thèse de P. Cauwès, *Cours d'écon. pol.*, 3e éd., 1893, II, n. 695 s., p. 455.

intérêts généraux d'une communauté qui engloberait tous les hommes sans considération de frontières, ce qui est une vue d'essence cosmopolite[1], les intérêts particuliers de la nation et de chaque nation, qu'il est défendu de confondre à priori avec les premiers, car ils peuvent, ils doivent même de toute évidence avoir leurs exigences propres, ne fût-ce que parce que tous les pays ne parviennent pas en même temps au même stade de leur évolution[2]. Il suit de là, avant toute chose, que, justement pour défendre son intérêt le plus élevé, son indépendance politique, un pays peut ou doit se faire une loi, qui prime toute considération économique[3], de conserver sur son territoire des industries vitales pour les besoins de la défense nationale, quelque protection qu'elles réclament pour être en mesure de soutenir la concurrence étrangère. Industries extractives, chimiques, métallurgiques, productions alimentaires, élevage, fabrications du vêtement et de l'équipement, marine marchande, une foule d'industries sont susceptibles d'être — on ne l'a que trop vu ![4] — considérées à ce titre comme également « nécessaires », comme des *industries-mères* ou *clefs*, et les sacrifices que leur existence impose comme des charges de la paix armée ou des avances faites à la guerre[5]. Objecte-

1. Sur cette idée, qui fait le fond du libéralisme, cf. Turgot, *Œuvres*, éd. Daire, II, p. 800. La conception opposée de l' « économie nationale » constitue l'armature même du livre de List, cité ci-dessous, son *Système national ;* cf. notamment les pages 227, 233 et 286 de la traduction française.

2. Patten (o. c., ch. XIV, p. 202) oppose très justement cette conception nationaliste moderne, qui se propose d'adapter chaque nation à son milieu économique propre, pour porter, par cette différenciation, l'utilisation et la civilisation du monde à son summum, à la vieille idée de l'isolement égoïste de chaque pays. Cf. Cauwès, *préface* à l'ouvrage de Patten, p. I, s., pour le rapprochement de cette conception avec celles de List et de Carey.

3. « La sûreté de l'Etat, disait A. Smith (*Rich. des nat.*, t. II, liv. IV, ch. II, p. 49), est d'une plus grande importance que sa richesse. » Cpr. Mill, *Pr.*, liv. V, ch. X, trad. fr., II, p. 490.

4. La dernière conflagration mondiale a fait sentir vivement, en ce qui les concerne, un danger jugé autrefois un peu chimérique. A vrai dire, depuis l' « industrialisation » de la guerre, il n'y a plus d'industries de guerre et d'industries de paix : les industries chimiques, l'aviation commerciale et combien d'autres peuvent servir, avec quelques transformations, aux deux fins. Et celles mêmes qui ne se prêtent pas à ces transformations peuvent être tout aussi nécessaires que les autres pour soutenir un blocus économique, comme celui dont la Société des Nations elle-même menace les récalcitrants, ou pour résister à certaines pressions. (Hauser, *R. E. I.*, 1924, IV, p. 30.)

5. Sans contester le principe, Bastable, o. c., ch. IX, p. 189 s., se borne à mettre en doute l'utilité de ses applications. Cependant, d'après Sauvaire-Jourdan, il

rait-on que le commerce international est, par tendance, pacificateur ? Mais, à supposer même qu'il n'ait pas provoqué autant de conflits qu'il en a prévenus, comme il y a — du moins jusqu'ici — des guerres fatales, quoiqu'elles blessent follement tous les intérêts, force est donc de s'assurer à l'avance, et sur son propre territoire, les moyens indispensables de les soutenir, sans trop d'emprunts au dehors, alors que la liberté des mers est de plus en plus menacée et que les guerres modernes, avec tous leurs procédés industriels caractéristiques de la dernière, sont précisément des « guerres d'usure », encore plus économique peut-être que militaire. Au surplus le pays le plus libre-échangiste, l'Angleterre, n'avait pas cru pourvoir à cette nécessité, même avant le conflit mondial, autrement qu'en s'astreignant à l'entretien d'une énorme flotte de guerre, égale en principe aux deux plus fortes flottes du monde après la sienne, et cette précaution même a failli ne pas suffire à la sécurité de ses communications et à la régularité de son approvisionnement pendant celui-ci[1].

15. 2° Par une autre conséquence de son esprit, le protectionnisme ne consent pas à juger des avantages des divers systèmes commerciaux par une simple balance de gains : il veut qu'on les apprécie surtout par leurs effets sur le développement des forces productives de la nation[2], et par conséquent par leur influence sur son évolution économique et même son évolution tout entière[3]. En d'autres termes, par delà

aurait, dans un autre ouvrage, *The Commerce of Nations*, 2e éd., 1899, reconnu qu'aux époques de guerres fréquentes l'autonomie économique est essentielle à la vie nationale. Cf. dans le même sens que Bastable, Colson, o. c., IV, p. 391.

1. Walras (*l. c.*) déclare aussi que le libre-échange suppose la paix universelle et la suppression de la guerre. Landry, o. c., p. 849; Truchy, o. c., II, p. 70. M. Gide (o. c., II, p. 48) oppose à cette nécessité l' « aisance relative » avec laquelle les pays les plus dépendants de l'étranger se sont suffi à eux-mêmes pendant la guerre, malgré le blocus, et préférerait la liberté des mers aux mesures destinées à assurer l'indépendance nationale. Le malheur est que cette liberté est aussi peu garantie que possible, et que, sous prétexte de désarmement, quelques grandes puissances ne l'ont assurée qu'à leur profit, en se réservant à elles seules la faculté d'avoir de puissantes marines de guerre.

2. Cf. dans Landry (o. c., p. 841) une analyse de tous les effets possibles d'une importation.

3. C'est List, avant tout autre, qui a fortement insisté sur l'importance essentielle du développement de toutes les forces productives d'une nation : cf. notamment, dans son *Système national*, p. 239 et 554 de la traduction française. Cf. Gide

l'avantage pécuniaire que fait réaliser un échange avec l'étranger, il convient, selon lui, de rechercher l'orientation qu'il donne à l'activité nationale, et non pas d'ailleurs au seul point de vue de la production de la richesse. Or, sans rien emprunter à l'ordre de succession historique des divers états économiques de Frédéric List[1], ni à sa conception de la « nation normale[2] », la supériorité de la production complexe et variée sur le régime de production spécialisée auquel le libre-échange tendrait à vouer une nation, peut être envisagée sous deux rapports principaux. D'une part, la première peut être la condition même de la mise en valeur de toutes ses ressources ou de toutes ses aptitudes[3], tandis que la seconde risque de ne développer en elle que certaines de ses facultés, d'ailleurs avec toutes les conséquences de l'outrance[4] et de

et Rist, o. c., p. 317. Poursuivant son parallèle, Patten (ch. IX, p. 115, et ch. X, p. 136) oppose la politique libre-échangiste, qui convient à l'état statique, à la politique protectionniste, qui seule est adaptée à l'état dynamique et progressif. A la différence de la doctrine de List, qui n'assigne à la politique protectionniste qu'un rôle d'éducation et de formation, celle de Patten ne lui marque d'autres limites dans le temps que l'époque à laquelle toutes les ressources du pays ont été mises en valeur grâce à elle. En outre, suivant les expressions de Cauwès, elle est autant une « égide pour les forts », qui leur assure la conservation des avantages de leur supériorité, qu'une tutelle et un moyen de défense pour les faibles. — Cf. l'analyse que fait Patten des obstacles au progrès économique qu'un pays a à vaincre, de ceux que l'Amérique a déjà vaincus, et des transformations de sa production encore susceptibles de l'enrichir.

1. *Système national d'économie politique*, 1841, trad. Richelot, 1851. Sur les origines historiques de cette œuvre, qui parut lors du renouvellement du Zollverein, en 1841, les divers « degrés de culture » et la conception de la « nation normale », cf. Gide et Rist, o. c., p. 310.

2. Brouilhet (o. c., p. 777) la fait remonter bien plus haut que List et jusqu'à Colbert : elle fut bien, en effet, jusqu'à un certain point, celle du mercantilisme lui-même. Cpr. le tableau du développement comparé des divers pays, dont la spécialisation dépendrait du temps, et non de l'espace, dans Brouilhet, o. c., p. 745 s.

3. Il est certainement faux que, comme le supposent toujours les libre-échangistes, les échanges internationaux reposent essentiellement sur des différences d'aptitudes *naturelles* : elles sont, pour le moins autant, *acquises*, et ces différences procèdent des conditions de toutes sortes dans lesquelles les pays se livrent *actuellement* à la production et des préférences qu'ils accordent *pour l'instant* à telle ou telle de ses branches, se résolvant, par exemple, à envoyer leur matière brute au dehors, en attendant qu'ils se décident à la manufacturer eux-mêmes.

4. Patten (ch. XIII, *in f.*, p. 198) reproche en particulier au libre-échange de rendre plus difficiles, par la concentration d'efforts qu'il réalise sur un petit nombre de productions et la mise en œuvre trop exclusive de certaines qualités industrielles, les transformations qui supposent le passage d'un travail ancien à un travail nouveau, auquel sont naturellement toutes préparées les nations dynamiques.

l'exclusivisme[1]. Et ceci n'est pas de très grande importance seulement pour sa prospérité matérielle : car, étant donné l'énorme influence des facteurs économiques sur toute la vie sociale, est-ce qu'il peut être indifférent à cette nation de réaliser son équilibre par le jeu d'activités très diversifiées — diversifiées sous le rapport de leur objet, de leurs conditions d'exercice, du milieu, agricole ou industriel, où elles se développent, et aussi des ambitions, des pensées, du tempérament qu'elles engendrent —, ou par le résultat de l'exercice d'industries homogènes, uniformes, de même condition et de même esprit? Est-ce que la force de vie dont la société est animée sera la même dans les deux cas, et son idéal identique[2]? Autant de questions que, de son point de vue trop commercial[3], le libre-échange néglige, mais qu'une nation doit nécessairement se poser lorsque, sans vouloir s'isoler, certes, elle veut vivre d'une vie propre et largement indépendante[4].

D'autre part, la production complexe emporte en soi d'autres avantages. C'est d'abord celui de mettre le pays, dans la mesure du moins où il est possible à notre époque, à l'abri des risques de crises auxquels l'expose un régime de solidarité internationale trop étroite[5]. Tandis que, sous ce

1. Patten (*l. c.*) cite la culture du coton dans le sud des Etats-Unis, celle du tabac dans la Virginie, du sucre à Cuba, du café au Brésil, et jadis de la production de la laine en Angleterre, comme ayant réduit l'activité de ces pays. Au contraire, considérant dans une terre, non pas seulement la possibilité de lui faire produire du blé ou de la viande, mais celle de la livrer à tout un ensemble de cultures variées pour en utiliser réellement toutes les qualités, il cite l'exemple de l'Illinois, qui, avant de cultiver le maïs et de faire des prairies artificielles, laissait du quart à la moitié de ses terres sans culture.

2. A quoi Bastable (o. c., ch. IX, p. 189 s.) répond que la diversité de productions qu'on veut encourager existe même dans les nations les plus en retard, que l'intelligence se développe aussi bien dans l'exercice d'une seule industrie, et que rien ne vaut le commerce comme agent de civilisation. Mais certaines de ces vues sont très contestables.

3. Pour le libre-échange, tout commerce *établi* est par là-même aussi profitable à la nation qu'aux individus qui s'y livrent, alors que le protectionnisme se préoccupe des progrès futurs de la production.

4. L'homme ou le pays, dit Patten, auquel une qualité industrielle fait défaut exerce sur ses voisins une pression qui les oblige à ne se développer que d'un seul côté, *à titre complémentaire*, de même que la culture exclusive d'une terre contrarie l'assolement rationnel et idéal des autres. Or tel est le résultat de la recherche de *l'avantage relatif*, qui sacrifie les intérêts permanents aux intérêts passagers.

5. Aussi Walras (*l. c.*) déclare-t-il que le libre-échange, s'il est « l'entrée de l'humanité dans le régime industriel et commercial », est aussi « l'unification économique

régime, tout ce qui touche l'un touche l'autre, et que, par exemple, la mauvaise récolte d'une nation agricole suffit, en diminuant son pouvoir d'achat, à fermer un de ses meilleurs débouchés peut-être à la nation manufacturière qui commerçait avec elle[1], la fortune du pays qui se livre à un très grand nombre de productions diverses n'est pas liée autant à celle des autres, et ses sources sont trop variées pour se tarir toutes à la fois. Et il y en a une autre raison encore, savoir qu'en ce dernier cas ces productions travaillent bien plutôt pour le marché national que pour des marchés lointains et par là même plus difficiles à connaître ou offrant moins de stabilité, et qu'elles ont plus de chances par conséquent de se régler exactement sur la demande effective[2]. Ensuite, et c'est un autre avantage bien distinct, les échanges sont bien plus actifs et plus fructueux entre une agriculture et une industrie manufacturière placées dans un même pays, tout près l'une de l'autre, que lorsqu'elles sont séparées par une frontière dont l'existence peut suffire à les contrarier ou parfois à les interrompre, en tout cas à les rendre moins immédiats[3]. Car l'agriculture trouve dans des centres industriels puissants tout voisins un débouché assuré pour ses denrées et ses matières premières, et aussi la possibilité d'intensifier sa culture et de la varier, sans être obligée d'exporter, avec ses produits, une partie même des forces naturelles du sol, tandis que, de leur côté, les manufactures gagnent évidemment à la faculté de puiser dans un milieu tout proche la matière de leur industrie ou la subsistance de leurs travailleurs, et d'écouler en retour dans ce milieu leurs propres produits[4].

du monde ». — Colson (o. c., IV, p. 409) convient lui-même que l'instabilité du régime des échanges internationaux comporte certaines conséquences.

1. Il en est de même des crises politiques ou financières survenues dans les pays acheteurs.

2. On a ajouté aussi parfois, comme de Foville, que le commerce intérieur est bien plus avantageux que le commerce extérieur, parce que les profits ne s'en partagent pas avec l'étranger.

3. Patten insiste en outre (o. c., ch. IV 2°, p. 34 s.) sur la nécessité de varier et de faire alterner les cultures et les emplois du sol.

4. Sur un autre avantage de la production complexe relatif aux salaires, cf. Cauwès, o. c., II, n. 717, p. 498. L'effet de la protection sur le taux des salaires — en dehors de son effet général sur l'industrie qui les paie — reste assez incertain. On cite des salaires, comme ceux des filateurs de soie, qui, malgré l'existence des primes, seraient restés les mêmes qu'il y a cinquante ans. Et il se pourrait aussi

16. 3° Il suit encore du même point de vue que, si la concurrence entre peuples peut être un ferment de progrès, elle peut être aussi pour certains — tout comme entre individus d'ailleurs, ou entre régions d'un même pays — une cause d'infériorité temporaire et peut-être même définitive[1]. Car, lorsque les conditions de toutes sortes dans lesquelles ils sont placés sont trop inégales, le libre commerce risque alors de subalterniser les uns par rapport aux autres et de profiter aux forts aux dépens des faibles. Et seule une doctrine d'essence cosmopolite[2] peut faire abstraction de ce danger éventuel au nom des avantages généraux de ce commerce.

Or très diverses, mais très certaines, peuvent être les origines de cette inégalité[3]. Tantôt elle dérive de causes d'ordre naturel, comme celles qui firent l'infériorité de l'agriculture européenne, dans les vingt dernières années du XIXe siècle, en face de la culture des pays du Nouveau-Monde, Etats-Unis, Argentine et Australie[4]. La fertilité de terrains vierges,

que l'arrêt de certaines exportations de la grande industrie leur fussent défavorables. (Sauvaire-Jourdan, *l. c.*) — Toute la démonstration de Patten (ch. VI, p. 75 s., ch. VII, p. 90 s., et ch. VIII, p. 101 s.) relative à l'influence du libre-échange sur le taux des salaires — conséquence d'ailleurs en grande partie de ses vues au sujet des effets de celui-ci sur les monopoles naturels — est des plus sujette à critique, d'autant que la loi des salaires sur laquelle il l'appuie est elle-même très contestable. — L'idée, si générale en Amérique, que la situation des travailleurs touchant de hauts salaires doit être protégée contre la concurrence des pays étrangers où le travail est très peu payé, paraît digne, au contraire, de la plus sérieuse discussion. — Cpr. Brouilhet, o. c., p. 778; Gide, o. c., II, p. 45.

1. D'autre part, le même régime ne convient pas à tous les pays, quel que soit le degré de leur évolution. Ceux qui ont encore en eux de grandes forces productives à développer (*état dynamique*) ne sauraient se soumettre au même système que ceux qui sont déjà parvenus à l'*état statique*, sous peine de participer à leur état. (Patten, o. c., p. 7, 9 et 136.) Cauwès (*préface*, p. 1 s.) préférerait à l'antithèse entre état statique et état dynamique, nul pays n'étant purement stationnaire, l'opposition entre pays de vieille civilisation et pays neufs. Mais un pays vieux peut, dans la conception de Patten, avoir besoin de se comporter comme Etat dynamique, et un pays neuf se gérer comme s'il était déjà parvenu à l'état statique. L'opposition de Patten paraît donc plus compréhensive.

2. Brouilhet (o. c., p. 776) ne veut pas cependant que le libre-échange soit considéré comme tel.

3. Inutile de noter que la guerre aura terriblement aggravé ces inégalités, après les ruines qu'elle a accumulées dans certains pays, et qui les ont obligés à recommencer une œuvre « de nouvel établissement » qui, par les charges formidables qu'elle leur a imposées, pèse sur toute leur production. (Hauser, *l. c.*)

4. La marge des coûts de production peut être énorme, même dans une même partie de l'univers : en 1923, on a relevé qu'elle allait, au Canada, de 43 cents à 1 dollar 03 le boisseau, et aux Etats-Unis de 63 cents à 1 dollar 57. (Hazlitt, *R. E. I.*, 1924, II, p. 177.)

l'étendue de pâturages naturels presque indéfinis, le bas prix de la terre préparaient d'eux-mêmes ces pays, avec la faible densité de la population, la légèreté de leurs charges fiscales et les avantages de la production à grande échelle, à exporter vers l'Europe le blé ou la viande à des prix très inférieurs à leur prix de revient dans le vieux continent, dès que l'abaissement des frets maritimes réduirait à peu de chose leurs frais de transport, comme ce fut le cas vers 1880[1]. Comme aussi la pauvreté de son sous-sol en minerai ou en combustible, son éloignement des grands marchés, l'indolence, l'esprit antisocial ou le défaut d'habileté de ses travailleurs, l'insuffisance de ses moyens de transport ou de ses moyens de crédit, peuvent constituer pareillement pour un pays des causes évidentes d'infériorité de son industrie manufacturière, toutes choses égales par ailleurs. Et cette inégalité peut procéder encore, comme on le voit surtout depuis la guerre, de la possession ou du quasi-monopole qui appartiennent à certains pays des matières premières que les manufactures se disputent, et que les nations qui en sont démunies doivent nécessairement payer plus cher que ceux qui les détiennent[2].

Cette inégalité peut résulter, du reste, de causes d'ordre économique, non seulement très diverses, mais même de sens opposé, ce qui n'est nullement contradictoire, quoi qu'on ait dit. Soit que des industries anciennement établies aient des

1. On a calculé, en 1901, qu'un quintal de blé américain revenait à 14 ou 15 francs à Liverpool, savoir 11 fr. 35 au lieu de la récolte, 1 franc pour le transport des Grands-Lacs à New-York, et 2 fr. 50 de fret maritime.

2. La politique suivie dans ces dernières années pour la laine, le coton, le caoutchouc et pour le charbon lui-même par des pays tels que l'Angleterre, le Japon et les Etats-Unis, et qui s'est traduite souvent par des droits de sortie, a posé un problème des plus graves, celui de la répartition des matières premières dans le monde. (Cf. Hauser, *l. c.*, p. 7.) Or Patten consacrait déjà un très intéressant chapitre (ch. XI, p. 153) à montrer que l'homme, qui s'est affranchi des sujétions naturelles, grâce à l'utilisation de certaines forces, doit s'efforcer aussi de se rendre indépendant pour la production des matières premières devenues aujourd'hui essentielles, et dont la demande s'accroît plus vite que la production. Et il reprochait au libre-échange de ne pas suffire à ce résultat, parce que la hausse des prix peut être impuissante à assurer un développement des productions désirables avec une efficacité aussi directe que la politique active qui les encourage. Il complète d'ailleurs sa démonstration en montrant (ch. XII, p. 166) que cette politique doit s'appliquer aussi à agir sur les consommations elles-mêmes pour les adapter, en les variant, aux ressources du pays, et pour prévenir, par la charge nécessaire pour favoriser ces transformations, la hausse des prix qui ne manquerait pas de s'imposer plus tard.

installations et un outillage qui ne répondent plus aux derniers progrès de la technique, ou qu'elles soient obligées de payer de hauts salaires[1], sans trouver de compensation dans un surcroît de productivité du travail, soit qu'à l'inverse des manufactures nouvelles se trouvent, en raison même de leur nouveauté[2], privées à la fois d'un travail vraiment qualifié, de débouchés assurés et des avantages de la production en grand, la concurrence peut être très inégale entre elles et les industries placées sous ces divers rapports dans des conditions opposées, surtout si ces dernières ont en outre, comme les grands trusts américains, une énorme puissance capitaliste[3]. Enfin, suivant le poids de la dette publique[4], les charges sociales qu'elles doivent assumer[5], les formes plus ou moins développées ou modernes de l'organisation industrielle, les tarifs de chemins de fer, et, de façon générale, l'attitude de l'Etat à leur égard, les industries concurrentes de divers

1. On ne perd pas de vue ici, en effet, que de hauts salaires peuvent ne pas être synonymes de travail coûteux, en raison de la supériorité de ce travail. Mais il est fort possible aussi que ce travail bien payé ne soit pas productif en proportion, comme le montrent assez les circonstances actuelles.

2. St. Mill (*Pr.*, II, liv. V, ch. x, trad. fr., p. 492) convient que souvent la supériorité de l'industrie d'un pays sur un autre lui vient simplement de ce qu'il a commencé plus tôt à s'y livrer.

3. Bastable (o. c., p. 192) n'en dit pas moins que, si une nation ne possède pas de manufactures, c'est la preuve qu'il vaut mieux pour elle s'en passer. Et il ajoute que l'existence d'une grande population urbaine et industrielle fait naître beaucoup de problèmes. Toutefois, dans son autre ouvrage déjà cité, il admet, en principe, la protection éducatrice. — Prétendre, comme le fait Issaiev (*R. E. P.*, 1895, p. 11 s.), que la protection est inutile au développement des industries nouvelles quand les conditions de ce développement existent et à partir du jour où elles existent, est ne rien dire : car ces conditions peuvent être précisément retardées indéfiniment au grand dommage du pays où elles introduiraient un nouvel élément de richesse et de différenciation. — La théorie protectionniste moderne a dépassé à cet égard List, qui n'admettait de droits que pour les industries nouvelles et les repoussait sur les produits agricoles. M. Gide (o. c., II, p. 44) admet cet argument de la protection-tutelle et rappelle que J.-B. Say et St. Mill y étaient eux-mêmes favorables.

4. Ad. Smith (*Rich. des nat.*, t. II, liv. IV, ch. II, p. 49) admettait déjà, en principe, que des droits compensateurs pussent niveler cette cause de cherté de la production nationale.

5. On a dit qu'il serait contradictoire d'admettre le principe d'une compensation quelconque aux industriels du chef des obligations sociales que la loi leur impose. (Sauvaire-Jourdan, *l. c.*) En effet : mais le droit compensateur n'a pas pour objet d'indemniser les industriels, mais bien de rétablir la production dans la situation d'égalité où elle ne serait pas sans lui — ce qui est d'un intérêt général —, et il ne doit pas non plus dépasser cette mesure.

pays peuvent être placées dans des situations extrêmement inégales[1].

17. Toute la question est donc de savoir si cette inégalité de situations[2] ne doit pas être logiquement exclusive de l'égalité de la concurrence, ce qui revient à rechercher quels seraient les effets éventuels de celle-ci. Il est légitime, pour le faire, de raisonner, comme on l'a fait du côté libéral lui-même, sur un cas concret, la situation de l'agriculture française et de la production du blé, vers 1880, alors que, du fait des importations étrangères, le prix de la céréale avait fléchi sur notre marché à un prix inférieur à son coût de production[3]. A en croire les théoriciens du libre-échange, cet avilissement des cours aurait été, si le droit de douane n'y avait pas fait obstacle, beaucoup plus préjudiciable à la propriété foncière et à la rente du sol qu'à la culture elle-même et au profit de l'exploitant. Car, ou bien celui-ci consommait la plus grande partie de ses produits, et, faisant ainsi de l'économie naturelle, il ne se serait pas ressenti de la baisse des prix, ou bien, s'il apportait ces produits au marché, cette baisse aurait dû être compensée, au moins à l'expiration de son bail, par une réduction du fermage, et seule la rente eût été atteinte dans son taux, ce qui eût été de très petite conséquence. Quant à la culture, elle aurait dû seulement se borner à abandonner les terres devenues impuissantes à rémunérer le capital et le

1. Tout en admettant qu'il puisse y avoir lieu de redresser les inégalités qui peuvent fausser, de ces divers chefs, les conditions dans lesquelles s'opèrent les échanges internationaux (sur le pied des coûts de production comparatifs), on a observé qu'il est très difficile de connaître exactement les charges fiscales moyennes de la production dans les divers pays et celles de chaque industrie, étant donné surtout le phénomène de l'incidence, qui peut plus ou moins les en décharger, et qu'il ne faut pas, sous prétexte d'alléger la charge des uns, risquer de surcharger les autres de tout le poids des effets du tarif. (Sauvaire-Jourdan, *l. c.*)

2. M. Gide (o. c., II, p. 49) dit que le droit protecteur ne serait capable de compenser l'inégalité que s'il était supporté par l'étranger. La question est ici posée au texte, en dehors de cette supposition, et tout autrement.

3. D'après les statistiques de l'Office du commerce anglais, les prix des céréales ont baissé, de l'indice 100 en 1871 : en Angleterre, à 88,1 de 1872 à 1881, à 61,6 de 1882 à 1891, et à 48 de 1892 à 1901; en France, respectivement au cours de ces trois périodes, à 87,8, 71,4 et 67,6; en Allemagne, à 94,8, 77,8 et 67,8, beaucoup moins par conséquent dans les pays protégés que sur le marché libre. (Heller, *R. E. I.*, 1910, II, p. 272.)

travail au taux le plus réduit dont ils puissent se contenter[1], ou bien ces terres auraient dû être livrées aux modes d'exploitation les moins coûteux ou les plus extensifs, mais finalement la production agricole se serait, par adaptation, accommodée du nouvel état de choses[2]. — Mais est-ce bien tout et n'est-il pas permis d'entrevoir au delà de ces premiers effets? Or l'agriculture n'eût-elle pas risqué encore de s'appauvrir, non seulement du fait de la stérilisation, prévue et admise, de toute une partie du sol, mais aussi encore par l'effet des répercussions naturelles de la chute des cours sur les conditions mêmes de l'exploitation? Notamment, avec la baisse de leur revenu, les exploitants et les propriétaires n'auraient-ils pas été enclins, les uns à faire de la culture pauvre ou tout au moins à calculer trop strictement leurs avances à la terre, les autres à ne faire qu'avec parcimonie des améliorations foncières dont une nouvelle baisse des cours eût risqué de leur ravir le profit? Un appauvrissement général de la culture et des populations rurales[3], des pertes de capitaux, le reflux possible de celles-ci vers l'industrie et vers les villes, peut-être incapables de les employer, une crise presque subite, à la fois économique et sociale, d'une redoutable intensité, telles auraient pu être, pour un pays comme le nôtre, les conséquences de la libre entrée des importations étrangères[4].

Or le secours[5] du droit de douane suffit à préserver le pays

1. Cette hypothèse impliquerait, d'ailleurs, observe-t-on, que ceux-ci pourraient trouver dans d'autres emplois la rémunération qu'ils exigent. (Colson, IV, p. 363.)

2. Cpr. Landry, o. c., p. 843.

3. On a rappelé à ce sujet les effets, sur la population irlandaise inutilisée, de l'abolition des droits sur les céréales. (Landry, o. c., p. 846.)

4. Walras (*l. c.*, p. 660), tout en constatant, au sujet des possibilités de détournement des forces productives auxquelles sont subordonnés les effets favorables du libre-échange, que « le sol et le climat peuvent s'utiliser de diverses manières », mais que les institutions sociales et la diffusion de la petite propriété contrarient ces transformations, déclare que « le libre-échange implique la nationalisation du sol » et le rachat des terres par l'Etat.

5. Secours d'autant plus légitime qu'on pouvait prévoir aisément que certaines exportations à destination de l'Europe diminueraient progressivement avec le développement de la densité sociale des pays neufs qui les envoyaient et l'accroissement de leurs besoins de subsistance, comme celles des Etats-Unis, qui avaient déjà baissé, de 135 millions de *bushels* (1 bushel ou boisseau = 36 litres environ) en 1898-1902, à 35 millions en 1906 et 76 en 1907, en attendant de devenir eux-mêmes importateurs. (Heller, *l. c.*)

de cette crise, en provoquant simplement un relèvement des cours, qui, sauf dans les années déficitaires, ne fut même pas égal au montant du droit, et qui, en outre, ne fit pas remonter les prix à leur ancien niveau. L'efficacité du droit protecteur n'en fut pas moins telle qu'il rendit la sécurité à l'agriculture en lui assurant des conditions suffisamment rémunératrices, et l'engagea dans les voies du progrès, c'est-à-dire d'une exploitation plus intensive[1]. En lui permettant de s'adapter aux conditions techniques et commerciales nouvelles[2] et en donnant au prix de la terre le temps de se réajuster à la baisse des profits, la protection, par un sacrifice temporaire, prépara un abaissement ultérieur des prix, qui devait être, celui-ci, la conséquence d'un développement, et non pas, comme l'autre, d'un appauvrissement de la culture[3].

Mais, *mutatis mutandis*, le même raisonnement fait sur une situation concrète, pourrait être reproduit pour toute industrie qui passerait par des conjonctures pareilles[4]. La perte sèche ou l'amoindrissement des capitaux qui s'y seraient immobilisés, l'abaissement du taux de l'intérêt, la réduction des salaires, l'affaiblissement du profit des entrepreneurs, qui, eux, n'auraient pas de réduction de rente à escompter, tous

1. La production en céréales est passée, en moyenne, dans notre pays, de 78 millions de quintaux dans la période 1885-1891 à 90,6 millions dans la période 1899-1905.

2. Cette adaptation devait, du reste, exiger d'autant plus de temps que la petite culture avait chez nous plus d'importance.

3. Landry, o. c., p. 848; Sauvaire-Jourdan, *l. c.*; Souchon, *R. E. P.*, 1904, p. 306. St. Mill aussi a admis (*Pr.*, liv. V, ch. x, trad. fr., II, p. 492) la protection comme moyen de naturalisation d'une industrie. Bastable, dans son ouvrage précité, a admis pareillement l'aide de la protection en temps de crise, pendant la période nécessaire de réadaptation. Cpr. aussi Colson, o. c., IV, p. 399. — Cpr. la démonstration de Patten, o. c., ch. XII, p. 166, pour établir que, dans une société dynamique, la hausse temporaire de certains produits est suivie de tels changements de la production, et aussi de la consommation, que peu à peu, grâce à la production scientifique, on produit meilleur marché et que les prix redescendent. Cette démonstration est complétée au ch. XXIII, où l'auteur montre qu'il ne faut pas envisager seulement la productivité actuelle d'une industrie, mais aussi les pertes à subir et les profits à réaliser en passant d'une étape à une autre, une industrie qui produit à perte à telle étape pouvant avoir, à une autre, une productivité maxima de son travail.

4. Par une position remarquable, List n'admit la protection que comme un moyen nécessaire, mais « transitoire, d'éducation industrielle », du moins pour les industries essentielles, et se refusa à y faire participer l'agriculture. (Gide et Rist, o. c., p. 321.)

les déplacements ou les resserrements d'activités que la langueur de ces entreprises serait susceptible de provoquer, ce seraient là autant d'atteintes *possibles* à la prospérité générale, et dont la baisse de prix des importations ne constituerait nullement la compensation suffisante[1]. Car, ce qui importe au fond, ce n'est point tant que les prix soient hauts ou bas dans une économie, mais bien que l'activité nationale soit assez intense pour assurer la facile satisfaction des besoins. Et au surplus, ce qu'il ne faut jamais oublier, si la protection doit normalement se traduire par une élévation des prix[2], résultat de l'incidence même du droit de douane[3], cette cherté des produits peut n'être que toute temporaire, justement parce qu'elle stimule les progrès mêmes de l'industrie, alors que, tout à l'opposé, le libre-échange serait capable de ne procurer au pays qu'un bon marché tout momentané.

18. A la vérité, cet effet reste subordonné à la condition que la protection ait été, dans l'application, vraiment rationnelle, et il faut bien dire qu'en pratique l'établissement des tarifs de douane est trop souvent purement empirique ou imposé de haute lutte par des coalitions d'intérêts âprement égoïstes. Mais, si la théorie s'abstrait, comme elle en a le droit, des contingences de la politique, elle peut admettre que le système protecteur s'inspire exclusivement des résultats généraux du droit de douane, c'est-à-dire, dans le fond, qu'il ne se décide qu'après comparaison des charges qu'il impose à la consommation, d'une part, et de l'augmentation de production à plus ou moins bref délai qu'il a la prétention de favoriser, d'autre part, et qu'après avoir préalablement déterminé les différences de prix de revient de la même marchandise pour la production étrangère et pour la production indigène, de manière à proportionner aussi exactement que possible à ces différences l'importance même des droits d'entrée. Par opposition, en effet, au point de vue du libre-échange, qui s'en tient à ne considérer que l'avantage procuré au con-

1. Cpr. Landry, o. c., p. 845.

2. Cf. un effet inverse possible de la protection dans Marshall, o. c., II, liv. V, ch. XII, § 4, p. 180.

3. M. Gide (o. c., II, p. 57) reproche, à juste titre, aux protectionnistes de ne pas se résigner à faire cet aveu.

sommateur par le produit étranger offert à meilleur marché, le protectionnisme entend rechercher, par delà cette économie peut-être du reste simplement temporaire, si la libre entrée de ce produit ne risque pas de provoquer une diminution de l'activité générale et d'infliger à la production des pertes ou un ralentissement dont cette économie ne constituerait nullement la compensation adéquate. Sans donc oublier que le relèvement du prix des objets de grande consommation touche généralement plus la masse, dans son salaire réel, que les classes possédantes, il veut s'efforcer de calculer la répercussion plus ou moins lointaine que l'augmentation de la production, grâce au droit, doit exercer sur l'emploi des capitaux, la demande de bras et le revenu du travail lui-même. Et, s'il condamne en conséquence, lui aussi, les droits qui aboutissent à des majorations de prix sans cause ou sans résultat pour l'économie générale, et qui sont dès lors non seulement injustifiés, mais nuisibles, il admet à l'opposé la légitimité de ceux dont l'effet actif est, plus ou moins immédiatement d'ailleurs, plus ou moins supérieur à leur effet passif[1].

19. Quant à contester que la protection puisse être impérieusement nécessaire aussi bien à des industries naissantes qu'à des industries anciennes en temps de crise, on ne peut guère le faire qu'en accordant autant d'importance à de simples raisonnements à priori qu'on en accorde peu aux faits historiques les plus positifs. C'est ne rien dire en effet que d'affirmer que toute industrie à laquelle un pays offre

1. Nogaro, *R. E. I.*, 1911, I, p. 284. Cpr. la démonstration de Patten relative au critérium de la protection efficace (o. c., ch. XIII, p. 185). Schüller (*R. E. I.*, 1909, III, p. 39) a tenté de jeter les bases d'une distinction entre les droits d'entrée économiquement avantageux et les droits préjudiciables. Analysant les causes de diversité des prix de revient d'entreprise à entreprise dans un même pays, qui y subsistent même sous un régime de large concurrence, en raison de la limitation de puissance ou d'extensibilité des plus favorisées, il montre que ces inégalités sont plus ou moins accentuées suivant les productions, et que dès lors toute extension de celles-ci, tout accroissement de produits qu'on leur demande, exigent des relèvements de frais, et par suite de prix, plus ou moins considérables, suivant leur nature (notamment suivant leur assujettissement plus ou moins complet à la loi des rendements décroissants). Et il admet en conséquence que la protection, qui est un moyen d'obtenir ces accroissements, exige des sacrifices plus ou moins grands, dont le résultat doit être apprécié conformément à ce principe que les avantages d'un droit d'entrée sont à leurs inconvénients ce que l'augmentation de produits obtenue grâce à lui est à la charge qui en résulte pour le consommateur.

un champ d'activité réellement favorable peut se passer de protection et que si elle ne peut s'en passer, c'est qu'elle n'est vraiment pas viable[1] : il y a tant de moyens de l'étouffer dans l'œuf, et tant de motifs (l'absence d'esprit d'entreprise ou de techniciens notamment) pour quoi ses développements peuvent être très lents[2] ! Et quand on repousse, comme insuffisamment démonstratif, l'exemple des Etats-Unis et de l'Allemagne, dont l'admirable expansion industrielle a été cependant si fortement protégée, il semble qu'on veuille oublier que la Grande-Bretagne elle-même n'a pas fondé autrement sa suprématie maritime, manufacturière et commerciale[3]. Longtemps elle se fournit de draps dans les Flandres, à qui elle vendait sa laine, tirait le fer de Suède ou de Biscaye, achetait ses cotonnades dans l'Inde et importait la toile de Hollande, à la flotte de laquelle elle confiait ses transports. Or ce fut par des mesures du caractère le plus restrictif, c'est-à-dire par des prohibitions mêmes ou par l'exclusivisme le plus rigoureux comme celui qui fait le fond de son célèbre Acte de navigation, qu'elle s'affranchit de cette dépendance. Et son libre-échangisme, comme on le verra, date du milieu du XIXe siècle seulement, c'est-à-dire de l'époque où sa croissante puissance industrielle commençait à lui faire une nécessité des marchés extérieurs, sans rien plus lui laisser craindre sur son propre marché[4].

20. 4° Enfin, pour déterminer les effets du commerce international au regard de chacune des économies nationales qui y participent, la doctrine protectionniste veut rechercher

1. Comme le dit Hauser (*l. c.*), ce n'est qu'après coup qu'on peut savoir si une industrie est viable. Leria lui-même (*R. E. I.*, 1925, II, p. 232) reconnaît qu'une jeune industrie peut avoir besoin de protection, mais à la condition, dit-il ironiquement, de définir ce qu'est la « jeunesse industrielle ». Cf. en sens opposé Colson, o. c., IV, p. 403.

2. Cf. la démonstration, plus que sujette à réserves, par laquelle Patten (o. c., ch. VIII, p. 101) essaie de prouver, en outre, que le protectionnisme est indispensable aux industries nouvelles, sous peine de faire payer aux ouvriers le progrès industriel par une baisse de salaires jusqu'à ce que le besoin nouveau se soit répandu ou intensifié.

3. Cf. Th. Rogers, *Interprétation écon. de l'hist.*, trad. Castelot, 1892, p. 91 et 317.

4. Aussi verra-t-on plus loin que la pression de la concurrence allemande et américaine a failli déterminer un revirement complet de sa politique commerciale, dont, même aujourd'hui, l'éventualité n'est pas écartée. — Landry, o. c., p. 847. Cpr. Truchy, o. c., II, p. 66.

théoriquement, à son tour, dans quelles conditions s'établit l'équilibre de leurs dettes et de leurs créances et si cet équilibre est, comme on donne à le penser de l'autre côté, nécessairement satisfaisant. Tout en admettant, en principe, qu'il tende à se réaliser conformément au théorème ricardien[1], elle se demande s'il ne se réalise pas aussi parfois au prix de transports de forces, en capital ou en travail, qui enrichissent certains pays aux dépens des autres — tout comme, d'ailleurs, à l'intérieur d'un même pays et sous l'action de la concurrence, certains centres d'activité édifient leur prospérité au détriment d'autres centres ou d'autres régions, où ils font le vide[2]. Et là gît peut-être le véritable nœud de toute cette discussion.

Or tout n'est certes pas à reprendre dans la démonstration par laquelle le libre-échange s'efforce d'établir qu'il n'y a pas de risque que la balance des comptes d'un pays devienne définitivement défavorable parce qu'il importe plus qu'il n'exporte. Mais d'abord, de ce que l'argument des coûts relatifs soit fondé sur une base théorique solide, en ce sens que l'échange entre nations dont l'une serait très généralement inférieure à l'autre, resterait encore *possible*, en portant sur les produits pour lesquels son infériorité serait le moins marquée, il ne s'ensuit pas que cet échange *doive* se réaliser nécessairement : car, pour qu'il en fût autrement, il suffirait que le pays favorisé trouvât à acheter ces produits dans un tiers pays à qui ils coûteraient moins encore, rien ne l'obligeant à se faire le client d'une nation à fabrication coûteuse[3]. Et, même si l'échange se réalisait, Stuart Mill[4] a cru pouvoir établir, dans sa théorie des valeurs internationales, que le pays qui aurait à offrir des produits très demandés, et dont

1. Mais Nogaro (*R. E. I.*, 1911, III, p. 284) le critique fortement de ne pas tenir compte des mouvements de capitaux, qui ont tant d'importance aujourd'hui.

2. Il semblerait, comme le dit Nogaro (*l. c.*), que l'école libre-échangiste, et St. Mill notamment, considère les facteurs de la production dans un pays, sol, population, capital, comme des quantités déterminées et comme tellement liées à celui-ci, malgré leur mobilité intérieure, que la concurrence étrangère ne puisse les déplacer qu'au dedans, et jamais de façon défavorable.

3. Truchy (o. c., II, p. 65) observe lui-même que le raisonnement implique que les économies nationales conservent leur stabilité, à laquelle « la technique moderne de la circulation et des transports » s'oppose de plus en plus.

4. *Pr.*, liv. III, ch. XVIII, § 8, trad. fr., t. II, p. 125.

la demande serait le plus extensible, occuperait sur le marché une situation particulièrement avantageuse, puisqu'il obtiendrait en retour, en raison de la nature et de l'importance mêmes de cette demande, une plus grande quantité de ceux qu'il importe[1]. Or le protectionnisme ne dit pas autre chose, et il redoute précisément que la fausse orientation de l'échange avec l'étranger ne fasse perdre à un pays une partie des résultats de son travail, en lui faisant produire des marchandises qui n'auraient pas justement dans l'échange le même *poids*, en quelque sorte, que celles qu'il achète[2].

21. D'autre part, si la démonstration libérale décrit avec une grande exactitude théorique la répercussion des mouvements du numéraire sur les prix, et par contre-coup sur le courant des importations et des exportations, elle n'est pas sans devoir être complétée sur des points essentiels.

En premier lieu, ne se peut-il pas que la baisse graduelle des prix dans le pays qui se vide de son numéraire ait des effets tout différents de ceux qu'elle prévoit? C'est au moins une hypothèse à examiner, car on peut concevoir que les conséquences de cette baisse, qui s'étend progressivement à la rente, à l'intérêt et aux salaires, bien loin de provoquer d'elle-même la réalisation des conditions auxquelles est subordonnée la reprise d'un mouvement exportateur, tende directement, tout au contraire, à paralyser l'activité nationale, justement parce qu'elle serait, par hypothèse, de moins en moins bien rémunérée. Or, même en faisant abstraction des perturbations inhérentes à cette baisse, d'autant plus graves qu'elle ne modifie les situations respectives que peu à peu et dans des proportions d'abord très inégales, en bouleversant et en

1. On a déduit de là que la pratique du régime de réciprocité (*fair trade*) n'était donc pas contraire au principe du libre-échange, en dépit des prétentions opposées de ses partisans, et que la concurrence vraie suppose, en effet, une certaine égalité de situation : elle n'existe pas, si elle n'existe que d'un seul côté. — Cf. Truchy, o. c., II, p. 71. Gide (o. c., II, p. 58), tout en repoussant les droits compensateurs, sinon au nom de leur principe logique, du moins en raison de leurs conséquences, admet qu'ils puissent être employés contre le dumping, tout en les considérant comme assez inutiles. La Conférence économique des Alliés, à Paris, en 1916, en avait adopté le principe.

2. Cpr. Landry, o. c., p. 836; Nogaro, *le Rôle de la monnaie dans le comm. intern.*, ch. I-III. Gide (o. c., I, p. 49) reconnaît que la doctrine de Mill donne appui à l'argument des protectionnistes.

compliquant ainsi très profondément toutes les conditions de la production, qu'arriverait-il si l'esprit d'entreprise, les capitalistes et les travailleurs étaient bien plutôt déprimés qu'encouragés par une situation générale où l'effort semble si peu récompensé? Qu'en pareil cas les capitaux fussent portés à fuir les premiers[1], en raison de leur fluidité particulière, et à se porter vers les pays où l'intérêt serait plus élevé, on ne le conteste guère[2]. Mais on ne voit pas non plus comment les travailleurs pourraient se dispenser de les suivre à la longue, quelque attachement qu'ils eussent au sol natal, puisque ceux-là ne seraient plus là pour alimenter leur activité[3]. Et le danger pourrait être, par conséquent, que peu à peu le pays se vidât d'une partie de ses forces vives — sans avoir le courage de les remplacer (notamment par un effort de natalité que les circonstances n'encourageraient guère) —, en ne retenant à lui que les éléments qu'il pourrait rémunérer au taux normal ou ceux qui seraient le plus dépourvus d'initiative ou de valeur professionnelle[4].

En deuxième lieu, c'est une autre éventualité que celle d'une dette résultant d'importations excessives qui provoquerait bien plutôt un endettement définitif du pays qu'un renversement de sa balance commerciale[5], et le fameux principe que les produits s'échangent contre les produits ne suffit

1. Après des pertes résultant, du reste, de ce qu'ils étaient engagés sous des formes telles qu'ils ne puissent servir ailleurs sous les mêmes.

2. Cf. Colson, o. c., IV, p. 364.

3. Or, le premier devoir d'une nation, entité politique et économique, doit être de maintenir sa population sur son sol. — Bastable (o. c., ch. x, p. 215 s.) constate bien que le passage des agents de production d'un pays à un autre est un fait possible et fréquent. Mais il s'attache à démontrer que ces mouvements internationaux du travail ou du capital doivent être assimilés aux phénomènes ordinaires de la vie économique tels que les variations de la population ou de l'épargne et qu'ils ont les mêmes effets, leur mobilité tendant en somme à l'égalisation des profits et des salaires, et l'émigration du capital et du travail « vers les pays de prospérité plus grande » à diminuer la situation de supériorité de ces pays et à relever les autres de leur infériorité.

4. Cpr. Cauwès, o. c., II, n. 704, p. 473; Cl. Jannet, o. c., p. 213, note 3; de Leusse, *R. E. P.*, 1890, p. 393; Nogaro, *l. c.* Bastable (o. c., ch. x, p. 215 s.) déclare cependant chimérique la crainte de la dépopulation, l'émigration étant, selon lui, sans liaison avec la politique douanière, comme le prouve à ses yeux l'exemple opposé de la France et de l'Allemagne.

5. Rien ne prouve que la baisse des prix soit suffisante pour stimuler l'exportation, assez du moins pour rendre la balance favorable. (Nogaro, *l. c.*)

pas à la faire écarter comme impossible à priori. Or elle serait susceptible de se réaliser d'abord effectivement, dans la situation hypothétique sur laquelle on raisonne, si le pays importateur ne trouvait le moyen d'équilibrer sa production et sa consommation qu'en se dépouillant pendant toute une période d'une partie de son capital, et d'abord de son numéraire, puisque, par supposition, il n'aurait point ou pas assez de marchandises à exporter. Mais, à notre époque où les placements internationaux ont acquis tant d'importance et où ils affectent les formes les plus variées, où, d'autre part, le commerce extérieur comporte fréquemment, par nécessité, des crédits de longue durée[1], ce pays pourrait encore acquitter son excédent d'importations, à défaut ou en place de numéraire, par la cession à l'étranger vendeur d'une partie plus ou moins considérable de ses exploitations ou de ses installations de toutes sortes[2], et se réduire ainsi graduellement à la situation d'un véritable tributaire. Et par là, au poids de sa dette commerciale risquerait de venir s'ajouter celui d'une dette financière qui aggraverait un peu plus sa situation vis-à-vis de l'étranger, avant même qu'il n'eût pu se ressentir de l'effet soi-disant stimulant de son appauvrissement graduel en numéraire. Qu'en pareille occurrence maintenant, et pour remédier à cette pénurie ou procurer des ressources à l'Etat, le gouvernement empruntât à l'extérieur ou dût se résigner à des mesures — telles des émissions de papier-monnaie — dont le résultat serait de détériorer un peu plus la circulation, et cette situation menacerait alors de se prolonger indéfiniment, sinon de devenir définitive, sans qu'il y eût rien à attendre pour son rétablissement, comme on le verra, de la hausse croissante des changes et de la prime donnée par elle aux exportations[3]. — On ne prétendra certes pas qu'il y ait là

1. Il n'est donc nullement exact, comme on l'a écrit parfois, que « l'échange international se fasse au comptant ».

2. Bastable (o. c., ch. x, p. 228) constate bien que le transport de capital peut s'opérer, non par transfert de titres ou de métal, mais sous forme de marchandises, de produits ou de matériel qu'on *laisse* au pays emprunteur. Et Colson (o. c., IV, p. 364 et p. 395) observe lui-même que les sorties de numéraire doivent entraîner une hausse de l'intérêt, et partant « un afflux de capitaux étrangers venant chercher dans le pays des placements temporaires ou y acheter des valeurs internationales ».

3. Le théorème de Ricardo montre d'ailleurs lui-même que l'équilibre cessera de se rétablir lorsque les mouvements du numéraire seront impuissants à entraîner

un déroulement logique absolument fatal, et qu'un commerce mal équilibré doive inévitablement précipiter une nation dans les embarras des pays à finances avariées. Mais il serait tout aussi paradoxal, selon nous, de nier que ce défaut d'équilibre puisse être, pour partie au moins, à l'origine de ses difficultés financières[1], et qu'elle n'ait pu commencer à s'endetter justement en achetant au dehors au delà de ses ressources disponibles[2].

22. Objectera-t-on que, si un pays était exposé à cette situation menaçante, la protection douanière resterait elle-même impuissante à l'empêcher de consommer plus de richesses qu'il n'en produit, et dès lors de les payer forcément avec ses capitaux[3]? Mais c'est ne pas apercevoir les effets du régime, s'il est du moins rationnellement appliqué. Car, d'un côté, par le renchérissement du coût de la vie qui en est, comme on le dit assez, l'habituelle conséquence, il pourrait précisément ramener temporairement la consommation à une mesure plus raisonnable, en la rapprochant de la capacité nationale de production, ce qui serait un bien puisque, au delà de celle-ci, elle appauvrissait graduellement le pays d'une partie de son capital, tout comme un individu se ruine en dépassant ses ressources. D'autre part, en refoulant les produits étrangers à l'avantage de la production nationale, il tendrait aussi, par les conditions de sécurité qu'il assurerait à cette dernière, à favoriser ses développements et à déterminer, avec son essor, une réduction des prix favorable à

le réajustement des prix, c'est-à-dire dans le cas où certains éléments modifient le jeu de la théorie quantitative (la coutume, par exemple) et dans tous ceux où la hausse des changes n'entraîne pas une hausse des prix correspondante. En d'autres termes, il suppose des conditions normales du commerce et de la concurrence, en dehors desquelles l'idée que le commerce international s'opère sous le régime du troc cesse d'être vraie. Cf. Sauvaire-Jourdan, o. c., *Préface*, p. XI; cf. *infra*, dans la *Théorie des changes*, ce qui sera dit de leur pouvoir réel de réajustement.

1. Or Goschen (o. c., p. 140) constate précisément que, « dans bien des cas la dépréciation de la monnaie sera une conséquence... d'importations excessives », et que ce sera pour en faciliter le paiement que l'Etat aura émis le papier-monnaie.

2. Cf. cep. Truchy, o. c., II, p. 66. Cpr. Gide, o. c., II, p. 51.

3. Cpr. Truchy, o. c., II, p. 65; Gide, o. c., II, p. 43; Colson, o. c., IV, p. 394.

la satisfaction de la consommation elle-même[1]. Enfin, en évitant par force au pays le drainage imprudent de son capital ou l'infiltration des capitaux étrangers, le régime ferait obstacle à ce qu'il tombât dans la dépendance des autres, pour longtemps peut-être, à la suite de la détérioration de sa circulation monétaire. Et, sans doute, il se pourrait bien que le pays ainsi protégé éprouvât encore le besoin de faire appel aux capitaux du dehors[2]. Mais c'est alors l'essor progressif de sa puissance productive qui le provoquerait, au lieu, comme tout à l'heure, des excès d'une consommation mal équilibrée. Et la différence serait énorme, car l'un lui permettrait de se mettre en mesure de se passer peu à peu de l'apport de ces capitaux et de travailler même plus tard au rapatriement de ses titres, tandis que les autres l'obligeraient de plus en plus à recourir à cet apport et risqueraient de perpétuer sa situation de tributaire.

23. En fin de discussion, s'il est peut-être un peu sévère de dire, comme on l'a fait[3], que le libre-échange est « antihistorique », à tout le moins a-t-on le droit de critiquer son caractère par trop simpliste. Comme le libéralisme, dont il constitue d'ailleurs l'une des plus éclatantes manifestations, il a la prétention de s'adapter infailliblement à toutes les situations dans le temps et dans l'espace, par le seul fait qu'il leur procure à toutes l'avantage primordial de la liberté. Là réside, si grand que soit cet avantage, sa faiblesse théorique et pratique, tout simplement parce que toutes les situations ne se

1. Villey (*R. E. P.*, 1909, p. 563) constate, d'après un parlementaire, que la moyenne de la production du blé, qui n'était, de 1884 à 1891, que de 105,7 millions d'hectolitres, s'éleva, de 1892 à 1899, à 114 millions, et, de 1900 à 1907, à 117 millions, soit une augmentation de 10,77 %, tandis que le prix de l'hectolitre passait de 18 fr. 26 dans la première période à 16 fr. 71 dans la troisième. Seulement il n'attribue ce progrès qu'à l'effort des syndicats agricoles, et pas au tarif qui assurait la sécurité de l'avenir.

2. A la vérité le protectionnisme peut aussi favoriser l'infiltration des capitaux étrangers dans le pays, sous la forme des industries qui viennent du dehors s'y installer pour éviter le paiement des droits (comme c'est le cas de nombre d'établissements français en Espagne ou d'établissements américains au Canada, de fabriques de soieries lyonnaises en Russie ou japonaises aux Etats-Unis). Mais elles y apportent un nouvel et important élément d'activité bien plus qu'elles ne constituent un danger pour le pays.

3. Schmoller, o. c., V, p. 344.

ressemblent pas et qu'il en est où — même abstraction faite des éléments d'ordre politique, qui peuvent pourtant, à eux seuls, conditionner parfois la solution du problème — la liberté risquerait d'aboutir à l'assujettissement. Qu'on affirme que ces situations soient rares, sinon exceptionnelles; que, sous la poussée des intérêts particuliers égoïstes, trop d'industries réclament une protection dont elles n'ont nul besoin; que le régime est gros, en lui-même de tous les défauts possibles des systèmes d'intervention, puisqu'il participe de leur caractère artificiel. Et qu'on prétende que le libre-échange marche seul dans le sens de la fusion progressive des économies et peut-être même des peuples, puisqu'il est seul en harmonie avec le progrès de la compénétration internationale, résultat elle-même du progrès des communications ! En attendant que l'avenir dise ce qu'il faut penser et ce qui est réalisable de cette fusion, il reste que les échanges internationaux posent, dans le présent, comme ils ont posé dans le passé, un problème de politique économique auquel une formule unique et constante de solution ne saurait évidemment convenir, par cet unique motif que c'est un problème d'équilibre des forces. Or, à aucune époque plus qu'à la nôtre, les éléments de ce problème n'ont été plus nombreux et plus variés, en raison des degrés très divers de l'évolution économique et sociale de chaque pays, en particulier de l'organisation que chacun a pu ou a su donner à ces forces, et du paroxysme auquel leur antagonisme atteint, dans le temps même où les diverses nations s'efforcent d'obéir à une loi unique et de dénouer pacifiquement tous leurs conflits. On s'explique donc que, sans vouloir aucunement amoindrir l'importance du trafic international ou poursuivre l'absurde idée de se suffire à eux-mêmes, les Etats soient amenés, dans des conditions historiques déterminées, à donner une certaine orientation à ce trafic, pour conserver à l'économie nationale sa physionomie propre[1] et préserver leur puissance[2].

1. Tandis que l'activité des particuliers tend naturellement vers une économie cosmopolite. (Nogaro, *R. E. I., l. c.*)

2. Cf. la conclusion analogue de Sauvaire-Jourdan (*Préface*), qui observe, à juste titre, que ni Ricardo, ni Mill, dont les analyses sont purement théoriques, ne l'ont repoussée, et que le dogmatisme du libre-échange est l'œuvre de leurs successeurs. Cpr. la conclusion assez sceptique de Gide, o. c., II, p. 33.

CHAPITRE V

Histoire de la politique commerciale[1]

1. Sens général de cette politique à l'origine. — 2. La politique mercantile. — 3. Le Colbertisme. — 4. La politique anglaise. — 5. La réaction libérale au XVIIIe siècle. — 6. La politique française jusqu'au milieu du XIXe siècle. — 7. L'avènement du libre-échange ou *free trade* en Angleterre. — 8-9. Les traités de commerce de 1860 et l'ère libre-échangiste. — 10-11. La réaction protectionniste après 1870. — 12. Le tarif français de 1881. — 13. L'ère protectionniste de la fin du XIXe siècle. — 14. Les tarifs français de 1892. — 15. La politique protectionniste au XXe siècle. — 16. La campagne du *Tariff Reform* en Angleterre. — 17. Les causes générales du protectionnisme d'avant-guerre. — 18. La guerre et les perturbations du commerce international. — 19-20. Les traités de paix de 1919. — 21-22. Le nouveau régime autonome de la France : système des *coefficients* et relèvement général du tarif. — 23. Le nouveau régime conventionnel. — 24. Orientation de la politique des autres Etats : Espagne, Italie, Belgique, Autriche et Etats successeurs. — 25. L'Angleterre et le régime *préférentiel*. — 26. L'Allemagne. — 27. La Russie. — 28. Les Etats-Unis.

1. Presque à aucune époque peut-être les pays ou les Etats ne se sont complètement désintéressés de leurs échanges avec l'étranger. Sans doute ils ne pratiquaient pas toujours à leur endroit une politique systématique, c'est-à-dire inspirée d'un objet économique nettement défini et d'une conception rigoureuse relative à leurs effets et à leur importance. Et sans doute aussi le problème ne devait se poser avec toute son ampleur que lorsque, au lieu de quelques produits assez rares et de relations en somme assez exceptionnelles, ces

1. Cf. Amé, *Etude sur les tarifs de douane et sur les traités de commerce*, 1876; Pigeonneau, *Histoire du commerce de la France*, 1885-1889; Levasseur, *Histoire du commerce de la France*, 1911-1912; Arnauné, *le Commerce extérieur et les tarifs de douane*, 1911; Pierre Clément, *Histoire du système protecteur en France*, 1854; Schmoller, o. c., V, liv. IV, § III, p. 224 s.

échanges devaient s'étendre, avec le progrès des communications et celui de la concentration industrielle[1], à une foule de marchandises et d'objets même de grande consommation et susciter entre peuples des rapports d'une intensité sans cesse croissante et telle que les économies nationales allaient en quelque sorte déborder les unes sur les autres. Mais, même de très bonne heure et dans de très petits groupes sociaux, ce fut une question qui se posa de savoir dans quelle mesure il pouvait être intéressant et permis de commercer avec les gens du dehors, de leur vendre ou de leur acheter, de laisser pénétrer leurs marchandises ou leurs personnes, d'aller nouer sur leur propre territoire des relations d'affaires ou d'y fonder des établissements à demeure. Le droit ancien de l'étranger, les tractations pacifiques ou les luttes à main armée avec d'autres nations, les fondations de colonies ou de comptoirs ne s'expliquent, pour une forte part, que par cette préoccupation dans ces groupes, ou de défendre leur propre activité contre les entreprises de l'étranger, si souvent considéré comme un ennemi, ou de l'étendre sur d'autres contrées, ou d'exercer sur celles-ci une entière domination, économique d'abord, et plus tard politique. Et c'est donc oublier toute cette histoire que d'écrire que les Etats n'ont vu longtemps dans le commerce extérieur qu'une occasion de lever des taxes ou des péages, qu'ils étaient bien plus disposés à multiplier qu'à restreindre. La vérité est qu'ils n'admirent longtemps les « forains » que dans la mesure où ils ne pouvaient pas s'en passer, qu'ils pratiquèrent à leur égard une politique très restrictive, dont ils ne consentirent à se relâcher que dans leur propre intérêt ou aux époques périodiques de la tenue des foires, et que leur politique proprement dite fut elle-même souvent dominée par la pensée de s'assurer la possession des débouchés et des routes ou des mers par lesquelles se véhiculait le trafic[2].

Sans remonter à l'Antiquité, qui offre tant de traits de cet esprit exclusif ou agressif[3], tel est bien le caractère dont

1. Sur l'influence de ce progrès particulier, cf. Brouilhet, o. c., p. 775.

2. Cpr. Gide, o. c., II, p. 24.

3. Athènes semble cependant avoir suivi une politique libérale. (Pareto, o. c., II, n. 913.)

se marque, au Moyen âge, le traitement que fait chaque petite économie particulariste aux marchandises venues du dehors et à ceux qui les apportent, en les soumettant à un régime tout spécial où la défiance le dispute à la nécessité de ne pas les repousser[1]. Plus tard, lorsque les efforts du pouvoir central sont parvenus à dégager la communauté nationale, celle-ci tend d'assez bonne heure à reconquérir son indépendance économique, en disputant le commerce aux étrangers, Juifs, Italiens ou Flamands, qui, depuis plusieurs siècles, l'ont accaparé à la faveur de nos guerres ou de nos luttes intérieures. Avec Louis XI et François Ier[2], même avant eux, certaines importations sont, ou imposées, ou prohibées, ou dirigées exclusivement sur quelques villes, comme celle des draps et des étoffes de certaines provenances, certaines exportations sont frappées de droits, comme celle des matières premières, et ces taxations ou restrictions, autrefois d'ordre fiscal, prennent de plus en plus un caractère protectionniste, qui se traduit par des rehaussements successifs du tarif, notamment en 1581, 1632, 1644, 1654 et 1657.

2. A partir du XVIe siècle s'affirme d'ailleurs un peu partout en Europe, sous l'empire de causes qui ont été déjà étudiées, la politique mercantiliste[3] : par des moyens variés

1. La politique des républiques italiennes, comme Venise, a été cependant elle aussi, du moins à certaines époques, assez libérale. (Pareto, *l. c.*)

2. Charles VII avait interdit déjà l'importation de la draperie anglaise (1443); Louis XI réserve, dans le traité de Pecquigny (1475), les faveurs qu'il fait aux marchandises anglaises, aux échanges effectués par navires français. De même que Charles VII avait conclu des traités pour ouvrir Castille, Aragon et Danemark aux produits français, Louis XI et Charles VIII en signent de nombreux aussi avec la Hanse, le Portugal, l'Espagne, la Suisse et l'Angleterre elle-même. François Ier défend l'introduction des draps des Flandres, d'Angleterre et de Catalogne. Charles IX prohibe l'exportation de la laine, du lin et du chanvre, et l'importation du drap et de la lingerie (1572). Et les Etats généraux, notamment les Etats de Blois, en 1576, et ceux de 1614, se montrent aussi ordinairement très restrictifs. Richelieu, enfin, prononce ou renouvelle de nombreuses prohibitions. Cf. de la Roncière, *Rev. des quest. histor.*, juillet 1895, t. LVIII, p. 66; Schatz et Caillemer, *R. E. P.*, 1906, p. 29 s. Levasseur, *R. E. P.*, 1901, p. 955.

3. On a d'ailleurs très bien montré, par l'analyse de l'origine et de l'évolution de ce corps d'idées et de pratiques, qu'il est fort loin, en dépit d'un certain esprit général, de demeurer semblable à lui-même d'un pays ou d'un siècle à un autre. Au début, il constitue surtout une réaction matérialiste, favorisée par le nouvel esprit du temps, contre l'organisation médiévale conforme à l'idéal chrétien, dans laquelle les intérêts sont autoritairement équilibrés, dans une pensée morale avant

comme les conceptions essentielles qui inspirent ses divers représentants, elle vise en somme, en donnant une orientation définie et une forte impulsion au commerce et à l'industrie de chaque pays, à réaliser la transformation de leur économie et à y développer toutes les sources de leur richesse.

A cette fin, elle fait de l'Etat, considéré comme un appui tout-puissant de l'action des individus, l'agent essentiel de cette transformation et de cette expansion, puisqu'il dépend de lui de travailler directement à la conquête du métal précieux ou de veiller à sa conservation, conformément à la croyance chrysohédonique, comme aussi de donner au commerce et à l'industrie une organisation et, par la constitution d'un vaste domaine colonial, une sphère d'action en rapport avec ce but nationaliste[1]. Et de là tout ce système complexe — dont les moyens divers varient d'ailleurs en importance dans le temps et dans l'espace — qui tend à rendre la balance du commerce favorable par le développement de la puissance exportatrice du pays, et qui s'efforce d'y parvenir en assurant à la fois, par toutes ses mesures réglementaires, la qualité et le bon marché des produits, l'une par une surveillance étroite et même l'estampillage officiel de la fabrication, l'autre par l'interdiction de sortie des matières premières ou leur admission en franchise, la tarification de la main-d'œuvre assortie de la taxation des denrées et de toutes les mesures, telles que la prohibition de sortie des blés[2], destinées à réduire au minimum le coût de la vie, et enfin par la réduction au minimum aussi du taux de l'argent, nerf principal de l'esprit d'entre-

tout de conciliation et de subordination sociales nécessaires : la nouvelle doctrine, considérant la richesse comme un but en soi légitime, commence à revendiquer la liberté de l'individu pour y atteindre et l'appui de l'Etat pour l'y aider. Avec les progrès de la richesse mobilière, le déclin du sentiment religieux et de l'autorité ecclésiastique, la centralisation politique, elle accentue ses réclamations, notamment du côté de l'affranchissement du capital des restrictions du prêt à intérêt et du rôle nationaliste de la puissance souveraine. Et la découverte du Nouveau-monde, avec le déplacement et l'intensification du trafic qui s'ensuit, avec l'importance du facteur monétaire et celle du commerce qui se révèlent, et l'ère coloniale qui s'ouvre, fait assigner un rôle de plus en plus grand à l'Etat pour la conquête du métal et des débouchés, rôle qui n'est pas du reste, au moins dans l'esprit de Bodin ou de Colbert, antagonique avec la liberté de l'individu. (Cf. Gonnard, *R. E. P.*, 1920, p. 428.)

1. Cf. Deschamps, *R. E. P.*, 1918, p. 384.

2. Contre les protestations de l'agriculture, on fait valoir qu'elle trouvera plus de débouchés et de mieux assurés dans le développement même des manufactures.

prise[1]. De là aussi la constitution de ce domaine réservé, à l'abri de la concurrence étrangère, le domaine colonial, placé sous le régime de l' « exclusif », et où la métropole s'assure le monopole de l'achat à bas prix des productions naturelles et celui de la vente à bon prix de ses produits manufacturés, ainsi que le monopole de la navigation[2].

3. Mais déjà, en France sous Henri IV[3], Laffemas[4] et Montchrétien faisaient prévaloir sur l'idée pure du mercantilisme la nécessité d'un large développement industriel, et, avec Colbert, la politique nationale se dégageait de plus en plus de ses vues théoriques antérieures pour s'adapter aux besoins actuels de son évolution. En même temps qu'il favorise de toute manière, notamment par des primes ou des privilèges, le développement des manufactures de draps, de soieries, de toile, de tapis, et qu'il pousse à la production du charbon et des minerais, qu'il s'efforce d'attirer dans le pays une main-d'œuvre d'élite et empêche la nôtre d'en sortir, Colbert procède à la réforme de notre système douanier, supprime les droits locaux ou fluviaux qui gênaient la circulation, et trace à la frontière une ligne uniforme — du moins pour les

1. L'exemple de la Hollande, où ce taux est au plus bas, est donné en faveur de cette réduction, qui s'inspire dans divers pays, en France et en Angleterre notamment, des intérêts de l'exportation.

2. Il n'est pas jusqu'aux édits somptuaires, dont le but avoué ne soit parfois de décourager les consommations de luxe, en même temps qu'on subventionne ces productions comme sources d'exportations d'une grande valeur.

3. A cette époque, l'Espagne et le Portugal constituaient les débouchés principaux du royaume; les exportations vers l'Italie, la Flandre et l'Allemagne se compensaient à peu près avec les importations, et la « flotte de Bordeaux » apportait à l'Angleterre les vins, le sel, le pastel et les laines. Mais la France avait la part principale du commerce avec le Levant. (R.-G. Lévy, *R. E. P.*, 1905, p. 422.)

4. « Celui, aurait-il dit, qui peut faire un puits en sa terre ne doit ni acheter, ni emprunter l'eau d'autrui », et « la liberté et la vie heureuse pour le peuple » ne peuvent procéder que du développement industriel. Aussi concluait-il à la prohibition des importations, et l'ordonnance de 1572 défendait effectivement celles des draps, des toiles ou passementeries d'or ou d'argent, des velours, taffetas damas, tapisseries, armes, en même temps qu'elle prohibait l'exportation des chanvres, lins, laines et filasse et de toutes les industries nouvelles, afin que le pays profitât « de ce dont Dieu l'avait doté », — à quoi Bodin répliquait que « ce qui entre au lieu de ce qui sort cause le bon marché de ce qui défaillait ». — Sully, au contraire, était partisan résolu de la libre circulation des produits, en raison des diversités naturelles qui montraient d'elles-mêmes la nécessité de la « fréquentation et société humaine entre nations ». (Levasseur, *R. E. P.*, 1892, p. 1328.

provinces dites des « cinq Grosses Fermes » — qui facilite, en les simplifiant, les échanges avec l'étranger. Puis, après avoir, déjà en 1664, élevé fortement les droits sur les produits anglais[1] ou hollandais les plus capables de concurrencer les nôtres, il finit par prohiber purement et simplement l'entrée de certaines marchandises, et dresse en 1667 un tarif rigoureux, dont les nations visées sentent si vivement la menace qu'elles ne croient pouvoir y échapper que par la guerre, après leurs mesures de représailles[2]. Dans une même pensée de protection de l'industrie nationale, et tout en se montrant très préoccupé du sort de l'agriculture, il entrave, interdit ou laisse libre l'exportation des céréales, suivant que l'importance de la récolte risque ou non de raréfier les subsistances, de renchérir le prix de la vie, et par conséquent aussi de faire hausser les salaires. D'autre part, la marine lui paraissant l'instrument nécessaire de l'expansion des relations internationales, il s'applique à en encourager le développement, soit par un système de primes destinées à favoriser la nationalisation des navires ou des marins étrangers, soit en confirmant (1662) l'imposition de droits de tonnage aux transports effectués sur ces navires, qui résultait d'une sorte d'acte de navigation (1659) inspiré de l'acte anglais[3], soit en octroyant des droits protecteurs ou des primes à la pêche maritime, notamment à celle de la morue, soit enfin en faisant de Dunkerque un port franc, comme l'était déjà Marseille, dans la Méditerranée (1663). Enfin toute sa politique commerciale et coloniale[4] vise à élargir les marchés de la France et à lui assurer,

1. Presque de tout temps, et même en temps de guerre, la France avait entretenu des relations commerciales avec l'Angleterre, à qui elle vendait les draperies de Rouen, la toile de Bretagne, le sel et les eaux-de-vie de Saintonge, et les vins de Bordeaux, qui faisait également trafic du pastel.

2. Le traité de Nimègue, de 1678, consacra l'abandon du tarif de 1667, rétabli en 1687, puis aboli de nouveau en 1697, pour être encore rétabli en 1713. Des projets de traités furent cependant ébauchés, mais sans aboutir, la France ayant le tort, aux yeux de l'Angleterre, de vouloir « se créer un commerce et une marine ».

3. L'ordonnance de 1659, inspirée par Fouquet, réservant aux seuls navires français la faculté de charger des marchandises françaises, ne l'accordait aux navires étrangers que moyennant une permission préalable et le paiement de 50 sous par tonneau.

4. L'ancien système ou « pacte colonial » était exclusivement dominé par l'intérêt de la métropole : il consistait à réserver le marché colonial aux produits de celle-ci, à réserver les produits coloniaux à sa consommation, à réserver les transports maritimes à sa flotte, à favoriser l'importation des produits coloniaux par

en particulier par le moyen de grandes Compagnies privilégiées, dans le Levant[1], dans les Indes et dans l'Amérique du Nord[2], les débouchés dont son expansion industrielle ne saurait plus se passer. — Or, jusqu'à la fin du XVIIIe siècle ou presque, ce fut cette politique qui fut suivie par les successeurs de Colbert, parfois même exaspérée, souvent sans opportunité, parce qu'ils n'avaient pas son génie, et ce fut elle qui provoqua d'ailleurs avec l'Angleterre et la Hollande, tant elle les touchait directement, d'abord des guerres de tarifs[3], puis des guerres véritables, au cours desquelles les fautes du gouvernement royal compromirent trop souvent le résultat de ce long effort, en amenant, par exemple, l'anéantissement de notre marine et la perte de nos colonies[4].

des droits différentiels ou l'exportation des produits métropolitains par l'exemption des droits de sortie, enfin à interdire aux colonies de manufacturer leurs produits, et, par exemple, de raffiner leur sucre, ou même, comme dans les colonies espagnoles d'Amérique, de planter de la vigne ou des oliviers. Il fut appliqué avec plus ou moins de rigueur par tous les pays, au grand dommage des colonies, qui vendaient bon marché et achetaient cher. La politique espagnole en Amérique du Sud, au Chili et à La Plata, par exemple, consista simplement à en extraire le plus de métal possible, au point de réduire cette dernière colonie, au XVIIe siècle, à se servir du *maté* comme de numéraire ! (Subercaseaux, *R. E. I.*, 1923, III, p. 393.)

1. Par le renouvellement des capitulations ou des conventions avec les Régences d'Alger et de Tunis, le Maroc et la Turquie, les privilèges accordés à la Compagnie du Levant et à la Compagnie d'Afrique, la restauration des anciennes traditions du commerce français, trop oubliées depuis un certain temps, l'administration de Colbert parvint à rétablir la prépondérance de celui-ci dans ces contrées. Sur cet effort, cf. Pigeonneau, *R. E. P.*, 1890, p. 569; Lexis, *R. E. P.*, 1896, p. 1 s.

2. En 1668, il interdit aux étrangers tout trafic avec nos colonies d'Amérique.

3. Sur ces guerres de tarifs jusqu'au traité de commerce et de navigation d'Utrecht de 1713, dont la partie principale, consacrant la clause « de la nation la plus aimée », fut rejetée par les Communes. Cf. Levasseur, *l. c.*, 1901, p. 960 s.

4. Cpr. Gide, o. c., II, p. 26; Truchy, o. c., II, p. 56. — La politique de l'Espagne, maîtresse des trésors du nouveau monde, fut, elle aussi, mercantiliste à outrance, et elle lui dut, avec les fautes de ses gouvernants, après une prospérité momentanée, la ruine finale de son industrie et le déclin de son agriculture. Celle-ci périclita en effet, en partie par suite de la prépondérance accordée à l'élevage du bétail en vue de l'exportation des laines, qui était alors pour la Castille l'un des principaux objets d'échange avec l'étranger et partant l'un des moyens les plus efficaces d'en tirer de l'argent, mais en partie aussi par suite de l'expulsion des Maures, qui la priva de ses meilleurs cultivateurs et tua l'industrie sucrière de Grenade. La défense d'exportation des métaux précieux sous toutes les formes, jointe à l'obligation de ne payer les importations qu'en produits nationaux, finit par déterminer une hausse de prix telle que la concurrence étrangère en était par là même favorisée, en dépit des prohibitions ou des mesures prises en faveur de l'industrie, notamment de l'industrie drapière ou de la soie. Et, sous Charles II, l'Europe

4. Ce ne fut pas par une politique différente que l'Angleterre fonda sa suprématie industrielle, coloniale et maritime[1] : il n'en est peut-être aucune, au contraire, qui ait été suivie avec plus de persévérance et de ténacité, ni dont l'esprit ait été plus nettement agressif[2]. Cet esprit s'incarne tout entier dans l'Acte de navigation de Cromwell (1651), dont toutes les dispositions conspirent à développer la navigation britannique, à ruiner les marines rivales, à déposséder les autres pays, la Hollande notamment, de leur commerce d'entrepôt au profit de l'Angleterre, et à réserver le marché colonial aux marchandises métropolitaines. C'est à quoi cet Acte s'efforçait en n'admettant l'importation de beaucoup de marchandises ou celle des produits de pêche que sur navires anglais ou navires du pays d'origine, auquel cas d'ailleurs elles étaient assujetties à un double droit d'entrée, en excluant l'entrée de certains produits s'ils avaient été préalablement entreposés, en interdisant l'intercourse coloniale aux bateaux qui n'étaient pas montés aux trois quarts de marins anglais, et enfin en ne laissant pénétrer que des marchandises anglaises dans les colonies, auxquelles, par surcroît de sûreté, on interdisait l'exercice de certaines industries, ou dont on n'acceptait les produits qu'en les frappant de droits plus ou moins élevés. — Mais, s'il en constitue le centre, l'Acte de navigation n'est qu'une partie de tout un système extrêmement restric-

fournissait à l'Espagne la plupart de ses produits nécessaires, en échange de la laine, de la soude et des produits de son sol. La raréfaction des bras due à l'émigration aux colonies acheva l'œuvre d'une économie mal dirigée et qui laissa glisser les richesses du Nouveau-monde « comme l'eau sur un toit ». (Cf. Ansiaux, *R. E. P.*, 1892, p. 509 et 1025.)

1. « Du commencement à la fin, conclut Levasseur (*l. c.*, p. 983), l'Angleterre est restée plus hérissée d'obstacles et plus fermée que la France. » Un dicton anglais a conservé cet esprit : « Le commerce est une guerre silencieuse. » Cf. cep. Gide, o. c., II, p. 28.

2. Dès le XIVe siècle elle interdisait l'exportation de la laine et l'importation des lainages, et n'admettait l'exportation que par navires anglais; dès le XVe, elle interdisait l'entrée des draps étrangers. Et si, dans ses premiers traités avec la France, par exemple ceux de 1572 et de 1596, elle était jalouse de se faire accorder le traitement de la nation la plus favorisée, ce n'était pas sans refuser parfois la réciprocité, comme dans le traité de 1655, ou, quand elle l'accordait, comme dans le traité de 1606, sans la soumettre à des restrictions telles que l'obligation pour les Français de faire le remploi de la valeur de leurs importations en marchandises anglaises, ou celle de faire transporter les vins de Bordeaux en Angleterre par navires anglais. (Levasseur, *l. c.*)

tif[1]. Dans le domaine industriel, l'Angleterre n'épargne rien, à partir surtout du XVIIe siècle, pour retenir chez elle sa laine brute, qu'elle exportait jusque-là en partie à destination des Flandres ou de l'Allemagne, et développer son industrie lainière, alors fortement concurrencée par la France et la Hollande : interdiction d'exportation de la matière première et des machines[2], défense faite aux ouvriers d'émigrer pendant qu'on s'efforce par de hautes paies de faire venir les artisans flamands ou huguenots, prohibition d'importation de la plupart des marchandises françaises, elle va, dans l'intérêt de cette industrie, jusqu'à tuer les manufactures d'Irlande et à défendre l'entrée des étoffes de soie et des calicots des Indes. Mais ce protectionnisme rigoureux[3] s'étend d'ailleurs à beaucoup d'autres productions : contre la France encore, à la fois par représaille contre le tarif de 1667 et parce qu'elle constate que sa balance du commerce lui est défavorable, elle prohibe l'importation des vins et spiritueux, des toiles, du papier, des soieries, des cuirs et de l'orfèvrerie, et parfois même elle interdit tout commerce avec notre pays, qui ne peut le continuer qu'en contrebande ou en obtenant des licences d'exportation[4]. A l'endroit des autres elle en fait de même pour toutes les marchandises dont la concurrence la gêne, et elle ne se relâche pas de cette rigueur, aggravée même parfois pour des raisons fiscales, pendant tout le cours du XVIIIe siècle. Il n'est pas jusqu'à l'agriculture sur laquelle ne s'étendit cette protection : car, suivant les époques et l'état des marchés, ou bien des primes encouragèrent l'exportation des céréales dans l'intérêt des propriétaires, ou bien des droits d'importation tendirent à en maintenir les prix à un certain niveau, ou bien, dans la deuxième moitié du XVIIIe siècle, pour parer à l'insuffisance des récoltes ou subvenir aux besoins d'une po-

1. Il fut d'ailleurs complété lui-même en 1660 par un autre *Act*, qui mit un droit de 5 shillings par tonneau sur tout navire français qui embarquerait ou débarquerait passagers ou marchandises en port anglais.

2. D'après Lexis (*l. c.*), cette interdiction aurait duré pour les machines jusqu'en 1845.

3. Des droits d'exportation frappent, d'autre part, les métaux, les charbons et autres produits bruts.

4. Sur toutes ces mesures et leur aggravation ou leur adoucissement, suivant les moments, cf. Levasseur, *l. c.* L'intermédiaire de courtiers anglais imposé aux marchands étrangers pour vendre ne tendait aussi qu'à restreindre leur trafic.

pulation accrue, l'importation fut favorisée et l'exportation entravée[1].

5. Cependant, déjà au XVIe siècle, l'idée libérale avait commencé à trouver son expression chez des écrivains qui n'étaient pas hostiles aux principes mêmes du mercantilisme. Bodin, par exemple, réclamait la liberté des échanges au nom de la solidarité des nations et comme la condition même du bon marché de la vie et de la paix générale. Et au XVIIe, d'autres, comme Belesbat, tout en restant de purs mercantilistes, attaquaient le Colbertisme et revendiquaient la liberté comme l'âme même du commerce, qu'il ne faut protéger que pour la lui assurer précisément, estimant qu'elle cons-

1. L'histoire de cette protection est, en effet, très complexe. Dans une première période régna, comme partout au moyen âge, le « système pourvoyeur », qui interdisait jalousement, sauf à titre exceptionnel et en faveur de nations alliées, l'exportation des blés pour assurer l'approvisionnement du pays à bon marché. Mais il arriva alors que la dépression de leur prix, à la suite de cette défense, décourageant la culture, tandis que la protection accordée aux draps déterminait la hausse de la laine et favorisait l'élevage, les champs se transformèrent en prairies et « les moutons mangèrent les paysans » ! Puis, après que la faculté d'exporter le blé sur navires anglais, accordée par l'acte de navigation de 1562, eut fait reprendre considérablement sa culture, Cromwell, se conformant aux indications de Stafford, établit cette liberté d'exportation et interdit celle des laines, et, en 1670, des droits prohibitifs furent mis à l'importation des blés, et même, en 1689, pour gagner les landlords à la cause de Guillaume d'Orange, des primes accordées à l'exportation. Le résultat fut une augmentation énorme et un progrès de la culture, très avantageux aux propriétaires capables d'en faire les frais, et qui rendirent le prix régulier, sans l'élever durablement. — Mais, à la fin du XVIIIe siècle, les progrès industriels réalisés grâce à la protection et au machinisme faisant désirer avant tout le bon marché des subsistances, et les facilités d'approvisionnement au dehors devenant de plus en plus grandes, les intérêts agricoles passèrent au second plan, et les primes, qui ne jouaient plus en raison des cours du blé, furent abolies. — La guerre continentale porta son prix jusqu'à 122 shillings le *quarter*, et cette élévation anormale fit monter la rente foncière, entre 1790 et 1812, au moins au double de son ancien chiffre et parfois beaucoup plus (d'après Souchon, les fermages se seraient élevés, de 1731 à 1840, de 153 %), ce qui provoqua une telle extension de la culture, notamment par l'appropriation des communaux, que ce prix redescendit à 54 shillings. Aussi, dès la paix en 1815, les landlords, pour sauver leurs rentes, firent interdire l'importation tant que le blé ne se vendrait pas au moins 80 shillings le quarter (34 francs l'hectolitre). Et ce fut cette situation qui dura à peu près jusqu'au grand mouvement qu'on va voir, en dépit de la dépression industrielle, de la baisse des salaires et des réclamations des fabricants de Manchester, qui demandaient qu'on achetât des blés au dehors pour pouvoir vendre, ce qui fut repoussé par un Parlement composé de propriétaires et fit dire précisément à Ricardo que l'intérêt de ces derniers était toujours opposé à celui de toutes les autres classes. (Brentano, *R. E. P.*, 1892, p. 176; Van Iseghem, *R. E. I.*, 1923, III, p. 306.)

titue la condition même de la division internationale du travail, que les nations n'ont pas d'intérêts opposés les unes aux autres et qu' « il n'y a d'utile que ce qui est juste »[1].

Mais, vers la fin du XVIIIe siècle, l'ancienne politique, plus ou moins imitée dans tous les pays d'Europe, et qui conservait encore ses fidèles, comme Melon et Forbonnais, devait être de plus en plus vivement contestée. Elle avait, d'abord, déjà produit tous ses effets, et ses exagérations commençaient à être plus senties que ses avantages, justement parce que les pays les plus avancés — en particulier l'Angleterre, maîtresse des mers et fière de sa suprématie industrielle — étaient maintenant plus en mesure de s'accommoder de la liberté commerciale. Attaqué dans son faux principe théorique, le mercantilisme perdait tout crédit, la critique de Hume[2] ruinait la conception de la balance du commerce, en montrant comment cette balance tendait, par suite des variations mêmes du stock monétaire et des cours du change, à se réajuster automatiquement, et les efforts des physiocrates et d'Adam Smith, après ceux de D. North, s'unissaient pour mettre en relief la supériorité sur un régime restrictif de la liberté des échanges.

A vrai dire l'attitude des économistes français en face de ce problème fut moins uniforme et moins nette qu'on pourrait le penser. Car, si la pleine liberté de la concurrence doit leur apparaître, comme le proclame en effet la XXVe Maxime de Quesnay, comme la plus avantageuse au genre humain et la seule conforme à leur conception de l'ordre naturel, et si Mercier de la Rivière, Dupont de Nemours, Turgot, et Mirabeau, celui-ci avec plus de réserve, sont acquis à ces idées essentielles, Quesnay lui-même s'inspire avant tout des intérêts de l'agriculture : il considère la liberté comme étant surtout la condition du « bon prix[3] » de ses produits et la concurrence comme le moyen le plus direct de détruire

1. Cf. Schatz et Caillemer, *R. E. P.*, 1906, p. 29 s.

2. *Essai sur la balance du commerce*, 1752.

3. A la vérité, par « bon prix » et « cherté », Quesnay n'entend pas « un prix qui puisse jamais être excessif, mais seulement un prix commun entre nous et l'étranger », et il accepte la liberté du commerce extérieur aussi bien pour l'importation que pour l'exportation des grains comme condition d' « un prix plus égal, car le prix le plus égal est celui qui a cours entre les nations commerçantes ». (Note sur la maxime XVI, *Physiocrates*, éd. Daire, 1846, I, p. 97.)

les monopoles et les privilèges dont le commerce et l'industrie, stériles en eux-mêmes, doivent attendre leur enrichissement aux dépens du produit net, et son libéralisme, si singulièrement tempéré par son fameux « despotisme légal », dont l'idée même est exclusive de toute croyance en un accord préétabli des intérêts particuliers avec l'intérêt général, n'est évidemment pas celui d'un libre-échangiste moderne. Quant à Gournay[1], si favorable à la liberté du commerce à l'intérieur du pays, il ne réclame nullement celle du commerce extérieur, et le marquis de Mirabeau, qui, lui, invoque en sa faveur la morale et la solidarité internationales, la subordonne néanmoins à l'état de la concurrence et préconise surtout la conclusion de traités de commerce fondés sur le principe de la réciprocité. En réalité, c'est le marquis d'Argenson qui, à cette époque, est le représentant le plus caractérisé de la doctrine libérale, à la fois par hostilité de principe à l'intervention gouvernementale[2], et par indifférence pour le commerce et l'industrie, qu'il abandonne volontiers à l'étranger parce qu'ils poussent au luxe, et pour les mouvements du numéraire, qui ne sauraient enrichir momentanément un pays sans que les autres y trouvent leur compte et qu'il ne leur fasse retour ultérieurement[3]. — Enfin, chez l'économiste écossais, lui aussi, le libre-échange est tempéré par un éclectisme qui va jusqu'à admettre des mesures de représailles ou de réciprocité, et même de protection en faveur de la marine et des industries nécessaires à la défense nationale.

6. Mais, en définitive, les idées nouvelles étaient orientées dans un sens tout opposé à celles qui avaient régné pendant

1. Boisguillebert, lui aussi, ne veut que la libre exportation des grains.

2. On sait que la formule du laisser faire est de lui, et que tout son système politique se réduit, « pour mieux gouverner, à gouverner moins ». — Cpr. Truchy, *R. E. P.*, 1899, p. 925; Dubois, *R. E. P.*, 1904, p. 213; Sauvaire-Jourdan, ci-dessous cité.

3. Plus inspirée, semble-t-il, des démonstrations de Hume que des idées générales du temps, est l'œuvre, longtemps ignorée, d'un jeune parlementaire de Bordeaux, un instant intendant du commerce, Isaac de Bacalan, qui, en quelques pages et dans ses *Paradoxes philosophiques sur la liberté du commerce entre les nations* (1764), formule avec une remarquable netteté l'idée essentielle de la loi des débouchés, de la solidarité internationale et du théorème ricardien sur l'action et la réaction des mouvements du numéraire et du commerce extérieur. Cf. Sauvaire-Jourdan, *R. E. P.*, 1903, p. 589 et 698.

deux siècles, et elles participaient évidemment du mouvement général de libéralisme de l'époque. Elles n'eurent cependant, étant donné les circonstances politiques du temps, qu'un résultat immédiat assez mince. Si elles provoquèrent en France, en 1763, la reconnaissance de la liberté du commerce des grains; si elles favorisèrent aussi la conclusion entre ce pays et l'Angleterre du traité d'Eden, de 1786[1], qui autorisait l'importation, moyennant de faibles droits, de marchandises prohibées depuis un siècle; et si, de façon générale, elles inspirèrent en plusieurs pays la modération des tarifs, notamment de notre tarif de 1791, où les droits d'entrée variaient de 5 à 15 %, cette ère de libéralisme fut bientôt close avec les guerres qui éclatèrent entre la France révolutionnaire et la Coalition. Déjà les lois des 9 octobre 1793 et 10 brumaire an V prohibèrent absolument l'importation des produits de fabrication anglaise. Cette prohibition fut considérablement étendue par le blocus continental, édicté par Napoléon[2] dans les deux célèbres décrets de Berlin (21 novembre 1806) et de Milan (17 décembre 1807), qui interdisaient tout com-

1. Le traité du 26 septembre 1786, préparé par William Eden et Gérard de Rayneval, avec le concours de Dupont de Nemours, fut conclu en exécution d'une clause du traité de Versailles de 1783, non sans quelque résistance du côté de l'Angleterre. En consacrant le traitement de la nation la plus favorisée, mais sans toucher à l'acte de navigation, il était plus favorable à nos intérêts agricoles, et particulièrement à nos vins et eaux-de-vie, qu'à nos produits industriels, laissant notamment subsister « par prétérition » la prohibition de nos soieries, et de façon générale il avantageait les importations françaises qui s'adressaient à la classe riche et les produits anglais de grande consommation (lainages, cotonnades, quincaillerie et poterie), d'où une inégalité qui profitait à l'Angleterre. Il n'en fut pas moins aussi mal accueilli d'un côté que de l'autre. Cette inégalité fut encore aggravée par les difficultés que suscita la douane britannique, tandis que les importations anglaises étaient facturées au-dessous de leur valeur, de telle sorte qu'en fait, paraît-il, les droits perçus ne dépassaient peut-être pas de 5 à 7 %, au lieu des 12 % prévus pour la plupart des articles. Le résultat fut que nos importations s'élevèrent entre 1784 et 1789 de 13,2 millions à 61 (mais consistant surtout, il est vrai, en objets d'alimentation et produits bruts, et de moins en moins en objets manufacturés) et notre exportation de 20 à 35 millions. Mais la guerre l'empêcha dès 1793 de produire tous ses effets, non sans qu'il eût déjà suscité des progrès de notre industrie, notamment de la poterie, de la verrerie et des cristaux, de la mercerie et de la quincaillerie. (Levasseur, *l. c.*) Cf. F. Dumas, *Etude sur le traité de commerce de* 1786, 1904.

2. Après la paix d'Amiens, il n'en avait pas moins eu le projet de conclure un nouveau traité avec l'Angleterre, qui constituât la « garantie publique » de nos relations commerciales avec ce pays. Cf. le rapport de Chaptal sur ce projet (*R.E.P.*, 1893, p. 83).

merce entre la Grande-Bretagne et tous les pays alliés de la France ou occupés par ses armes, c'est-à-dire à un certain moment la Hollande, la Prusse, l'Autriche, l'Allemagne, la Suède, la Russie, la Suisse, l'Italie et l'Espagne, cette mesure ayant du reste un caractère bien plus politique qu'économique. Mais la défaite définitive de Napoléon et la paix ne mirent pas fin à notre lutte avec l'Angleterre, ni de façon générale au régime très restrictif qui durait depuis plus de vingt ans[1].

Le tarif français de 1816 continua à être extrêmement rigoureux, et dans son ensemble la politique de la Restauration fut très protectionniste, maintenant de nombreuses prohibitions, établissant des droits qui s'élevaient parfois jusqu'à 120 % de la valeur des marchandises, frappant fortement même des produits exotiques, établissant des surtaxes d'entrepôt ou sur les marchandises importées par navires étrangers, réservant exclusivement le cabotage à la marine nationale, primant certaines exportations, appliquant aux céréales, lorsque le blé russe de la mer Noire commença à les concurrencer, le système de l'échelle mobile[2], et protégeant enfin le bétail, la laine, les huiles, le lin par des droits élevés. Un peu adouci dans les premières années du règne de Louis-Philippe[3], ce régime fut de nouveau rétabli, sous la pression des manufacturiers, à partir de 1841 et durant toute la seconde partie de ce règne[4]. La plupart des autres pays avaient suivi, au reste, le même mouvement, la Russie par la prohibition des produits fabriqués de l'étranger, les Etats-Unis par la forte élévation des droits sur les produits anglais, l'Autriche[5] par la constitution d'une union douanière (1835) réunissant tous les pays de l'Empire et qui était dirigée contre les marchandises de l'Europe occidentale. Quant à la Prusse, après avoir fait à partir de 1807, mais surtout en 1818, une

1. Truchy, o. c., II, p. 42.

2. Il marqua ainsi le début de l'alliance défensive de l'agriculture et de l'industrie.

3. Notamment par des réductions de droits sur les céréales et sur d'autres produits et par l'abolition de quelques prohibitions. Cf. les lois des 2 juin et 5 juillet 1836.

4. Cf. la loi du 6 mai 1841 et l'ordonnance du 26 juin 1842 et la loi du 9 juin 1845. Cf. Lexis, *l. c.*; Truchy, o. c., II, p. 43.

5. Depuis le XVIIe siècle la politique de l'Autriche fut mercantiliste ou prohibitionniste, en tout cas ultra-protectionniste jusqu'au milieu du XIXe siècle et presque au traité austro-allemand de 1865.

fois supprimées toutes ses douanes intérieures, un essai du libéralisme[1] aussi heureux, paraît-il, que le mercantilisme de Frédéric le Grand s'était montré souvent inefficace, elle provoquait vers la même époque (1834) la fusion en une union douanière allemande, le *Zollverein*, des deux unions qui groupaient un certain nombre d'Etats autour de la Bavière et du Wurtemberg pour l'une et de la Prusse elle-même pour l'autre, et dont la pointe était surtout dirigée contre l'Autriche, qui en était exclue et à laquelle on n'accorda que plus tard (en 1853) la faveur de droits différentiels, et à partir de 1840 l'Union nouvelle s'engagea dans un sens très protectionniste.

7. L'Angleterre elle-même parut d'abord devoir rester fidèle au même esprit[2]. Car, en 1815, et pour prévenir la baisse de prix des céréales, dans l'intérêt surtout d'une poignée de privilégiés, les landlords, elle alla jusqu'à interdire, à partir d'un certain point, leur importation, et plus tard (1828) elle établit l'échelle mobile, sans toucher en rien aux prohibitions ou aux droits qu'elle avait maintenus ou relevés. Ce fut seulement à partir de 1822 que, sous l'impulsion de Canning et de Huskisson et grâce au progrès industriel, elle commença à tempérer le système, à remplacer par exemple des prohibitions par de simples droits, sur les soieries notamment (1824), à rapporter l'interdiction de l'exportation de la laine et des machines, à diminuer les droits d'entrée sur les matières premières (1825), à réduire les primes à l'exportation à quelques articles (1822-1825), et à atténuer enfin à partir de 1821 la rigueur du pacte colonial, et même en 1833 celle du vieil Acte de navigation. Mais cette clef de voûte du système ne devait commencer à tomber qu'en 1849, à la suite du triomphe de la campagne[3] de l'*Anti-Cornlaw-league* et de ses

1. Les prohibitions d'importation furent abolies et les droits sur les marchandises fixés à 8 1/3 %, et les tarifs de 1818 et 1821 furent aussi très modérés. C'est e dernier qui fut du reste le premier tarif du Zollverein. (Lexis, *l. c.*) Sur la situation de l'Allemagne à cette époque, cf. Gide et Rist, c. c., p. 311.

2. Cf. Bry, *Histoire industrielle et économique de l'Angleterre*, 1900; Van Iseghem, *R. E. I.*, 1923, III, p. 306.

3. L'initiative du mouvement partit des milieux manufacturiers, pour apporter un remède au marasme de l'industrie anglaise, qui se heurtait de plus en plus aux barrières protectionnistes des pays, comme l'Allemagne, où elle avait anciennement ses débouchés, et à la grande misère qui résultait de la crise de 1839. (Brentano, *l. c.*)

chefs, J. Bright et Richard Cobden, qui, au nom de leurs principes libéraux et démocratiques[1], s'étaient attaqués tout d'abord aux lois sur les céréales, dont le résultat était de faire payer par le peuple le pain cher et d'enrichir une petite aristocratie de propriétaires fonciers. Partie de Manchester en 1838, l'agitation des *free-traders* aboutit enfin, en 1846, à l'abolition de ces lois[2], et R. Peel, qui y avait d'abord opposé une forte résistance, acheva la défaite du système en faisant remanier les tarifs dans un sens libre-échangiste, que les réformes de Gladstone, en 1853-60, ne firent qu'accentuer. Désormais les droits de douane allaient être exclusivement fiscaux et ne plus frapper que les denrées exotiques ou les produits dont les similaires sont taxés (comme les bières et les alcools), les objets fabriqués entrer, comme les matières premières, absolument en franchise, les produits du sol être laissés sous le régime de la concurrence, la navigation redevenir libre, même le cabotage à partir de 1854, et les colonies britanniques être mises en possession de leur autonomie économique au regard de la métropole, et ce régime allait faire

1. Ce sont eux qui animent d'un si beau souffle les discours prononcés au cours de cette mémorable campagne, et dont Bastiat nous a conservé les principaux dans *Cobden et la Ligue*, 3e éd., 1864, *Œuvres*, t. III.

2. Déjà réduits en 1842, les droits sur les blés furent encore abaissés par la loi du 26 juin 1846, qui décida qu'à partir de février 1849 ils ne seraient plus que de 1 shilling par quarter (o fr. 35 par quintal). (Ce droit a duré de 1849 à 1869 et a été rétabli pendant la guerre du Transvaal). Et les droits sur le bétail, la viande, les pommes de terre furent également abolis. Cette abolition ne fut pas, du reste, sans provoquer une crise agricole et une diminution des terres labourées au profit des pâturages, contre lesquelles on se défendit par des progrès culturaux considérables (drainage, engrais artificiels, machinisme, amélioration des qualités et des races, etc.), en telle manière que la valeur du sol augmenta, entre 1857 et 1880, de près de 25 %, jusqu'à ce que la crise nouvelle fît baisser la rente des terres à céréales de 30 % en moyenne et parfois de 50 à 80 %, et que le profit des fermiers ait baissé d'environ 60 % dans les vingt années après 1875, très inférieur à la base adoptée pour l'*income-tax* (26 % de la rente, au lieu de 43,75 % qu'était cette base). L'effet de cette révolution, coïncidant d'ailleurs avec un nouvel essor industriel, n'en fut pas moins considérable sur le sort de la masse, qui bénéficia d'un bon marché de la vie ailleurs inconnu (le prix moyen du froment ayant baissé, de 70 sh. le *quarter* en 1847, à 29 3/4 en 1889 — par suite aussi, il est vrai, de la crise agricole de l'Europe occidentale, qui a de tout autres causes —, et tous les autres objets d'alimentation, sauf la viande, ayant baissé de prix également). Le redoutable problème de la culture en Grande-Bretagne, avec toutes ses conséquences, n'en date pas moins de là. (Lexis, *l. c.*; Brentano, *l. c.*; Peez, *R. E. P.*, 1895, p. 243; Souchon, *R. E. P.*, 1904, p. 273.) Cf. P. Besse, *la Crise et l'évolution de l'agriculture en Angleterre*, th. Toulouse, 1910.

pour de longues années de l'Angleterre le premier fournisseur d'objets manufacturés du monde[1].

8. Cette profonde transformation du régime anglais n'eut pas de répercussion immédiate sur le continent, même en France en dépit des efforts de Bastiat, le Corps législatif étant animé d'un esprit très protectionniste. Cependant, malgré l'opposition de ce dernier, le Gouvernement y avait pris l'initiative de quelques abaissements de droits, sur les houilles, les fers et aciers, les bestiaux, les vins et les laines, et aussi de quelques mesures tempérant le système rigoureux relatif aux céréales, lorsque Napoléon III, usant des prérogatives que lui réservait la Constitution de 1852 pour la signature des traités de commerce, en conclut un avec l'Angleterre, le 23 janvier 1860, qu'il avait fait préparer, en secret et en dehors des Chambres, par Michel Chevalier et Richard Cobden. Aux termes de ce traité, aux anciennes prohibitions étaient substitués des droits *ad valorem* dont le maximum ne devait être que de 30 %, et qui devaient même se réduire à 25 % à partir de 1864. Mais il prévoyait lui-même qu'on s'appliquerait dans des négociations ultérieures à transformer ces droits en droits spécifiques, et qu'à la faveur de cette conversion ces droits seraient encore réduits. En effet les conventions définitives des 12 octobre et 16 novembre 1860 abaissèrent finalement les droits entre 8 et 10 % pour les filés, à 15 % sur les tissus et même à 10 % seulement pour les tissus de laine, à partir de 1864, et à 7 francs par quintal pour les fers. En retour la Grande-Bretagne admettait en franchise nos produits agricoles, ainsi que beaucoup de produits manufacturés, notamment les tissus de coton, de laine et de lin, et réduisait les droits sur les vins et eaux-de-vie. — En outre, par la suite, la franchise était accordée par le tarif général à l'entrée des matières premières, les primes à l'exportation des fils et tissus étaient supprimées, l'échelle mobile des blés remplacée par un droit fixe très faible de statistique (de 0 fr. 60 par quintal), la liberté du trafic avec les colonies rendue aux navires étrangers, sauf paiement d'un droit différentiel de

1. Cf. dans Pareto (o. c., II, n. 891) le mouvement du commerce extérieur de la Grande-Bretagne.

tonnage (loi du 3 juillet 1861), et enfin ce qui restait de notre acte de navigation était aboli en 1861[1].

9. Ce traité, imposé à l'opinion plutôt qu'accepté par elle, n'en inaugura pas moins une ère de libre-échange, car il fut suivi, pour la France d'abord, de la conclusion, entre 1861 et 1867, de nouveaux traités avec presque toutes les nations d'Europe, et celles-ci se lièrent également vers la même époque par de nombreux accords, l'Angleterre, par exemple, avec le *Zollverein*, l'Autriche, la Belgique et l'Italie, le *Zollverein* avec un grand nombre d'Etats, en même temps qu'un peu partout, même aux Etats-Unis, les tarifs étaient réformés dans un sens libéral. — A vrai dire, il y avait un peu de tout dans ce mouvement général. Outre qu'il répondait à une orientation marquée, à ce moment, vers le libéralisme, il avait été aidé aussi par des considérations de politique internationale plus ou moins impérieuses. Au point de vue économique, les nations y avaient cédé successivement, les unes parce qu'elles avaient le sentiment de posséder une supériorité qui n'avait rien à redouter de la concurrence étrangère, comme l'Angleterre et la France, les autres, comme la Russie, l'Autriche, l'Italie, le Danemark ou les Etats-Unis, parce qu'elles recherchaient avant tout des débouchés pour leurs denrées agricoles et avaient besoin des importations de produits manufacturés, d'autres enfin, comme l'Allemagne, qui étaient en période de transition, parce qu'elles pensaient que leur évolution en serait plutôt favorisée. Mais, d'ailleurs, à cette époque de grande expansion industrielle et de transformation profonde des moyens de transports, les contradictions d'un régime restrictif apparaissaient par trop sensibles, tandis que l'énorme développement des transactions faisait reculer dans l'ombre les dangers lointains de la concurrence. Et dans l'ensemble, au reste, il n'est guère douteux que cette ère libérale n'ait été en harmonie avec les besoins de l'époque et qu'elle n'ait eu des effets bienfaisants. Avec l'aide assurément d'autres causes concordantes, et particulièrement de la révolution qui s'opérait dans la circulation, la division du travail en fut considérablement élargie, la concentration de l'industrie précipitée, la spécialisation et la localisation de la production, en raison

1. Truchy, o. c., II, p. 45.

des avantages de toute nature propres à chaque lieu, accrues, le volume des échanges énormément développé, et, à la faveur de cette transformation générale, les progrès de la population et de la consommation en furent singulièrement favorisés. D'autre part, en même temps que le traitement des marchandises échappait de plus en plus aux rigueurs un peu archaïques de l'ancien système, aux prohibitions absolues et aux mesures de rétorsion, et que la clause de la nation la plus favorisée travaillait automatiquement à l'adoucissement progressif de ce traitement et à l'établissement d'une certaine égalité, la navigation échappait graduellement à toutes ses anciennes entraves, les diverses marines tendaient à être mises sur le même pied, à jouir des mêmes facultés, et les colonies, affranchies du système oppressif dont elles avaient tant souffert, devenaient peu à peu des pays et des marchés ordinaires, remis en possession du droit de fabriquer, d'acheter et de vendre, au lieu d'être des dépendances exclusives et comme des champs d'exploitation réservés de leur métropole. Enfin, si les progrès du droit des gens — reconnaissance de la liberté des mers, extension des droits des étrangers, accession de ceux-ci à la propriété ou à l'exercice du commerce ou de l'industrie, etc., — semblent avoir été bien moins le résultat de cette ère de liberté commerciale que de l'orientation générale et nouvelle des idées, il est vrai cependant que la compénétration des peuples ainsi inaugurée dut contribuer au discrédit des vieilles conceptions exclusivistes d'isolement ou de domination et tendre à instituer un régime de rapports plus pacifiques.

10. Les libre-échangistes avaient cru le nouveau régime fondé sur le roc : après avoir jeté un vif éclat, il ne fut cependant qu'éphémère. Après 1870, une réaction commençait déjà à s'affirmer presque partout. C'est que les conditions économiques avaient changé : la concurrence devenait de plus en plus aiguë, avec les ralentissements nécessaires du mouvement général d'expansion et l'extensibilité limitée des débouchés, en même temps qu'on allait entrer dans une période de baisse des prix. D'autre part, politiquement comme économiquement, on pouvait craindre qu'une disproportion croissante de puissance risquât de faire de certains Etats de simples tributaires des autres, s'ils ne défendaient pas jalouse-

ment leur autonomie. Dans certains pays — comme les Etats-Unis — s'affirmait aussi la préoccupation, soit de trouver dans leur tarif douanier un moyen de subvenir à des charges financières grossissantes, soit de le faire servir à protéger les hauts salaires de leurs ouvriers en repoussant les produits étrangers dont la fabrication était moins bien rémunérée. Et il faut bien dire aussi qu'avec la réouverture de l'ère des grandes guerres, les idées de lutte et d'impérialisme réveillées devaient ramener à ses anciennes voies la politique économique elle-même, ou tout au moins compliquer les relations d'échange.

Ce retour offensif du protectionnisme fut déjà marqué en France après ses défaites, et, moitié pour des motifs d'ordre fiscal, moitié pour lui assurer son indépendance économique, le gouvernement et l'Assemblée nationale s'accordèrent pour mettre fin au tarif conventionnel ou adopter des mesures qui, comme les droits sur les matières premières ou sur les tissus, constituaient un retour au moins indirect à l'ancien état de choses. Mais, après avoir dénoncé même le fameux traité avec l'Angleterre, le gouvernement de M. Thiers dut se résoudre en 1873 à proroger le tarif conventionnel[1] jusqu'à l'établissement d'un nouveau tarif général, et plusieurs des mesures prises durent être rapportées devant l'opposition des puissances qui les jugeaient incompatibles avec les clauses des traités existants.

11. Mais, alors qu'en fait ces traités étaient renouvelés jusqu'en 1882, la politique de beaucoup d'autres pays s'établissait en un sens nettement protectionniste, celle des Etats-Unis, de la Russie, de l'Autriche-Hongrie et de l'Allemagne avant toutes les autres. En Amérique, peut-être, depuis le célèbre *Rapport sur les manufactures* d'Hamilton (1791), n'était-elle jamais tombée en sommeil et avait-on toujours continué à penser qu'indispensable pour provoquer l'essor d'une jeune industrie, elle procurait l'avantage d'une plus grande division du travail et d'un marché plus régulier que les marchés étrangers. Peu après List, qui avait édifié dans le même pays son système d'économie nationale, Carey[2], au

1. Cf. loi du 14 mars 1873.

2. *Principes de science sociale*, 1859. Cf., sur les idées propres de Carey et les différences de sa doctrine avec celle de List, Gide et Rist, o. c., p. 329.

milieu du XIXe siècle, préoccupé des prépondérances qui, comme celle de l'Angleterre, risquaient de retarder le progrès des autres nations au profit d'une seule, avait opposé aux avantages de la division internationale du travail la supériorité d'un système qui permettait à chacune d'exploiter toutes ses ressources et de développer toute sa personnalité, justement parce que toutes ses productions se servaient de débouchés les unes aux autres, et, en s'appuyant les unes sur les autres, progressaient ensemble de façon continue, et aussi parce que ces progrès solidaires excitaient entre les entreprises une émulation très propre à augmenter la demande de travail et avec elle par conséquent les salaires. Aussi bien, tout en mettant au premier plan la prépondérance de l'agriculture et l'exportation de ses produits, les Etats-Unis, même avant 1860, frappaient-ils les importations de droits qui allaient parfois jusqu'au quart de leur valeur[1]. Mais, après la guerre de Sécession, les tarifs furent singulièrement renforcés, jusqu'à atteindre en moyenne près de 50 % de cette valeur, et, après les modérations toutes temporaires de 1870 et 1872, le tarif de 1875 ne fut pas beaucoup moins sévère que celui de 1866. — En Russie, où l'esprit le plus restrictif régnait depuis la fin du XVIIIe siècle, lorsque, malgré l'énorme développement de l'exportation des céréales, la balance du commerce lui devint défavorable à la suite de la grosse dette qu'elle avait contractée à l'étranger, les droits du tarif de 1858 furent accrus de 20 % environ par l'exigence, en 1878, du paiement de ces droits en or, et peu après, en 1880, 1882 et 1890, ils furent eux-mêmes l'objet d'un nouveau relèvement. — Quant à l'Autriche, qui avait, sinon presque sacrifié certaines de ses industries pour assurer l'exportation des blés hongrois[2], du moins établi des tarifs inspirés principalement

1. Ce fut le tarif de 1816 qui inaugura cette politique, renforcée en 1828 et, après un court répit, en 1842, 1857 et 1861. (Lexis, *l. c.*)

2. Mais la Hongrie, condamnée par le Compromis de 1907 à l'unité de frontière douanière avec l'Autriche, préférait de beaucoup l'autonomie, pour se défendre contre la concurrence des denrées allemandes et russes, contre lesquelles elle prétendait que les traités de commerce de l'Empire ne la protégeaient pas, et dans l'intérêt aussi de l'industrie magyare, qu'une politique très colbertiste de créations manufacturières officielles extrêmement variées et de concours de toutes sortes s'efforçait d'acclimater, chose remarquable, avec l'aide du parti agrarien, qui dominait la politique du royaume. (Gonnard, *R. E. P.*, 1908, p. 96.)

des intérêts agricoles, elle dénonçait en 1876 ses traités et relevait en 1878 considérablement ses droits, puis les renforçait encore, par les lois de 1882 et 1887[1], et en exigeant qu'ils fussent payés en or[2]. — Enfin l'Allemagne, maintenue jusqu'alors par Bismarck dans les voies du libre-échange, où elle était entrée depuis le traité avec la France de 1862 et le tarif du Zollverein de 1865, s'engageait à la même époque, toujours à l'instigation du Chancelier, mais aussi sous la pression des grands industriels et des agrariens, et encore plus résolûment, dans les voies opposées, partie pour se défendre contre la concurrence anglaise, partie pour lutter contre celle des céréales étrangères, et partie aussi parce que le protectionnisme semblait devoir achever l'unité nationale et seconder fortement l'expansion industrielle. Le tarif de 1879 fut un produit de ce revirement, mais encore relativement modéré, quoiqu'il frappât les fils et tissus de droits de 15 à 30 %, et que, par une disposition générale, le tarif pût être doublé pour les marchandises des pays qui n'accorderaient pas un bon traitement aux produits allemands.

12. Le nouveau tarif français du 7 mai 1881 résista cependant à cette réaction générale encore plus qu'il n'y participa, car, en soi, il fut encore assez modéré, et destiné d'ailleurs à être encore tempéré par la suite. Il prit pour base, en effet, le tarif conventionnel, dont les droits furent majorés de 24 % pour un grand nombre d'articles; les matières premières et les produits alimentaires furent, ou exempts, ou taxés très faiblement, et les relèvements les plus sensibles eurent lieu au profit des industries textiles et de la métallurgie. Mais les droits *ad valorem* étaient presque tous remplacés par des droits spécifiques, et certains produits, le bétail, les céréales, le sucre brut ne devaient plus figurer dans les traités de commerce. Car ce tarif même n'était guère destiné à être appliqué, et ses auteurs consentaient par avance à la négociation de nouvelles conventions. Et de fait ces traités, qui contenaient

1. Le marché anglais, qui, depuis 1815, était le principal débouché des produits agricoles de l'Europe centrale et occidentale, était de plus en plus disputé par les importations américaines et se fermait au bétail étranger, pendant que les produits russes et roumains exerçaient à l'est leur pression sur les empires centraux. D'où les mesures de défense de ceux-ci. (Pecz, *R. E. P.*, 1891, p. 121.)

2. Cf. Lexis, *l. c.*

quelques majorations de l'ancien tarif, mais d'où surtout avaient été exclus un assez grand nombre d'articles et bannis par principe les droits *ad valorem*, étaient conclus en 1881 et 1882 avec la Belgique, la Suède et la Norvège, l'Espagne, le Portugal et la Suisse, à échéance de 1892, et avec l'Italie, avec faculté de dénonciation à partir de 1888[1]. D'autres traités encore étaient signés en 1884 avec l'Autriche-Hongrie et les Pays-Bas, l'Allemagne jouissait, en vertu du traité de Francfort, du bénéfice de la clause de la nation la plus favorisée, et ce bénéfice, qui appartenait également à la Russie depuis 1874, était octroyé à l'Angleterre, avec qui les négociations n'avaient pu aboutir, par une loi du 27 février 1882, donc par un acte unilatéral de la France.

13. Telle fut la première phase de ce retour au système protecteur. Il allait s'accélérer rapidement depuis lors. Les Etats-Unis, après avoir relevé leurs droits en 1883 jusqu'à une moyenne de 38 %, adoptaient en 1890, comme suite à la victoire du parti républicain, qui, dès sa constitution, avait inscrit la protection sur son programme, dans l'intérêt d'une industrie à laquelle les trusts donnaient déjà pourtant une formidable puissance agressive et du maintien de hauts salaires, les deux fameux bills Mac Kinley, dont l'un frappait les importations européennes de droits quasi-prohibitifs, qui étaient souvent de 60 %, et dont l'autre achevait de les décourager par des exigences et des pénalités douanières d'une rigueur extrême[2]. Après la légère atténuation apportée par

1. Si ce traité fut d'une élaboration difficile, ce fut parce que le royaume, qui s'était d'abord inspiré, avec Cavour, d'un esprit très libéral et d'un désir de rapprochement économique avec la France, pour mettre surtout en valeur l'agriculture nationale, s'est efforcé, depuis 1875, d'avoir une politique industrielle qui se marque, sinon dans ses tarifs de 1878, du moins dans son tarif de 1887. Et, tout en constatant que la richesse spéciale de l'Italie est dans son sol (vignes, olives, amandes et citrons, vers à soie, etc.), Sombart reconnaît que cette politique, dans son ensemble, lui a réussi (notamment pour la fabrication des objets en fer et en acier, sinon pour la production du fer, ainsi que pour l'industrie cotonnière et le filature du lin et du chanvre). Sur cette politique, en particulier les effets de la protection agricole, plus favorables aux grands propriétaires qu'aux fermiers ou aux paysans, cf. Sombart, *R. E. P.*, 1892, p. 525.

2. Par des traités souvent très anciens, les Etats-Unis jouissaient, dans les autres pays, du traitement le plus favorisé. Le nouveau régime provoqua certaines représailles de l'Europe, notamment en Allemagne et en Autriche, en Russie et en Suisse, et suscita même l'idée d'une union douanière. Cf. von Matlekovits, *R. E. I.*, 1907, II, p. 7.

le tarif Wilson-Gorman, en 1894, grâce aux efforts des démocrates, l'ancien tarif était encore renforcé en 1897 par le tarif Dingley, qui portait la moyenne des droits jusqu'à 55 %, mais taxait plus lourdement beaucoup de produits manufacturés et même les matières premières, la laine et les denrées canadiennes, et qui prescrivait plus de sévérité encore dans la vérification des déclarations[1]. Il est vrai qu'il prévoyait la conclusion de traités de commerce, mais ce fut tout au plus si quelques arrangements commerciaux purent triompher de la résistance du Sénat. En même temps des encouragements directs et indirects étaient accordés à la marine marchande, le trust Morgan essayait de mettre la main sur les transports transocéaniques (1902), et l'Union pratiquait à l'égard des autres pays une politique qui, plus accueillante pour les produits de l'Amérique du Sud et du Centre dont elle avait besoin[2], consistait à obtenir des pays d'Europe un traitement de faveur en échange de concessions assez faibles. Et il n'est pas injuste de remarquer que ce protectionnisme outrancier fut associé à une politique extérieure de plus en plus jalouse des droits de l'Amérique et bientôt même nettement impérialiste.

De son côté, la Russie, qui entreprenait à la fois une évolution industrielle extrêmement rapide et la construction de ses voies ferrées, avec le concours, il est vrai, des capitaux étrangers, pendant que ses blés concurrençaient de plus en plus sur le marché anglais les blés indiens ou américains, pensait trouver, et des ressources, et des conditions favorables à son essor, dans le renforcement de ses tarifs, qui fut opéré en 1891[3], au point de porter les droits jusqu'à 60, 100 %, et parfois beaucoup plus, de la valeur des marchandises. Et le mouvement des importations y fut fortement

1. Dans l'appréciation de la valeur des produits industriels, d'après les documents visés par le consul, les autorités douanières et judiciaires superposées s'inspireraient, paraît-il, uniquement des intérêts des industries américaines. (Matlekovits, *l. c.*)

2. Depuis le Congrès des Trois Amériques de 1889, où elle se heurta aux fortes résistances de l'Amérique du Sud, elle poursuit, avec plus ou moins de succès et par la menace de surtaxes, la conquête du continent américain. Sur les congrès Pan-américains ultérieurs et l'« Union Pan-américaine », dont le siège est à Washington, cf. Barboza-Carneiro, *R. E. I.*, 1923, IV, p. 77.

3. Il est d'ailleurs différentiel et favorise singulièrement les importations de l'Asie, au détriment de celles de l'Europe. (Lexis, *l. c.*)

enrayé, en dehors des matières premières et des machines, d'ailleurs taxées même par le tarif minimum, pendant que la production industrielle se développait très vite[1], non d'ailleurs sans provoquer l'endettement de l'Empire à l'extérieur et la cherté de la vie nationale, ni sans crise ou sans graves menaces, au point de vue social, pour l'avenir[2]. — L'Autriche, à son tour, pour se protéger contre la crise agraire qui commençait à sévir dans toute l'Europe, à la suite des importations de blé de l'Amérique et de l'Inde, qui déterminaient un fléchissement rapide du prix des céréales, et aussi pour protéger sa jeune industrie contre les manufactures allemandes, majorait fortement son tarif en 1887, et son accord avec l'Allemagne en 1891 changeait assez peu cet état de choses. — De 1879 à 1890 l'Empire allemand poursuivait, lui aussi, avec un esprit de suite remarquable, et moins par des relèvements de tarifs, comme celui qu'il opéra en 1887 pour les céréales, que par la nationalisation de ses chemins de fer et la réforme de leurs tarifs, l'impulsion inouïe donnée à ses constructions maritimes, l'organisation de toutes ses grandes industries en cartels avec leur système de primes à l'exportation, le développement remarquable de son organisation bancaire, et enfin l'acquisition de possessions coloniales, toute une politique qui visait à augmenter sa puissance exportatrice, tout en se réservant presque complètement le marché intérieur[3]. Puis, lorsque ses tarifs autonomes

1. Les industries cotonnière et lainière, la filature de la soie, les industries chimique, minière et métallurgique, la culture de la betterave et l'industrie sucrière firent de très grands progrès, et, déjà en 1903, la culture du coton fournissait à la filature le tiers de la matière première. De 1887 à 1897 la production et le nombre des ouvriers avaient doublé dans l'ensemble (la production industrielle étant passée de 1.334 à 2.839 millions de roubles). Et les encouragements donnés à la marine marchande sous toutes les formes avaient marché de pair avec la construction des voies ferrées. Sur ce cas de « mercantilisme des pays neufs », cf. L. Dechesne, *R. E. P.*, 1903, p. 220.

2. Grâce surtout à l'afflux des capitaux étrangers, la Russie avait été dotée d'un outillage hors de proportion avec son pouvoir d'achat, de telle sorte que les prix des produits, surtout à partir de 1901, baissèrent fortement, et Witte déclara que cette baisse, favorable aux consommateurs, était le résultat voulu de la politique dont il était l'instigateur. Sur cette crise, cf. Dechesne, *l. c.*

3. Le résultat de cette politique aurait été, d'après Peez (*R. E. P.*, 1891, p. 121), en outre d'une forte augmentation des recettes douanières (de 171 %, de 1878 à 1888-89), la consolidation de la production allemande, le rétablissement de la situation de la grande propriété foncière et la baisse des importations agricoles, l'énorme développement de l'industrie et de ses exportations en dépit des mesures

se furent heurtés à l'hostilité des autres pays et menacèrent de mettre ses débouchés en péril, l'Allemagne s'efforça de constituer, en 1890-1891, une union douanière des Etats de l'Europe centrale[1] qui consacrerait et consoliderait au fond sa suprématie et autour de laquelle seraient obligés de graviter les petits Etats voisins. Et, après l'échec de ce projet, qui n'était pas encore mûr, elle se détermina à conclure, de 1891 à 1894, des accords avec l'Autriche, l'Italie, la Suisse, la Belgique, la Roumanie, l'Espagne et la Russie, mais qui ne contenaient que d'assez faibles concessions et avaient plutôt pour objet de pacifier ses relations avec ces nations que d'en changer sérieusement la base économique[2].

Enfin il n'était guère de pays d'Europe, après ceux-là, qui, comme dans la phase précédente, restassent en dehors du mouvement : presque tous devaient d'abord se défendre contre une crise agricole de plus en plus aiguë et générale, et l'Italie, par le renforcement en 1887 d'un tarif[3] qui devait provoquer son trop long conflit avec la France et par l'exigence en 1893 de l'acquittement des droits en numéraire, la Suisse, par ses tarifs de 1884, 1887 et 1891, dont le dernier eut le même malheureux effet avec notre pays, l'Espagne, par ses relèvements de 1890 et 1894, la Belgique, par son tarif de 1887, encore assez modéré pourtant, la Suède, par

de rétorsion, l'accroissement de la force de consommation indigène, malgré l'enchérissement des prix par le jeu des tarifs. — D'après Lexis, la différence entre les prix moyens du blé en Allemagne et en Angleterre fut par moments de plus de 50 marks par tonne.

1. Certains esprits la concevaient d'ailleurs comme bien plus vaste et devant englober toute l'Europe, sauf deux pays, pour défendre sa production contre les empires colossaux, véritables « autarchies », de l'Angleterre, de la Russie et de l'Amérique, et se sont efforcés de faire ressortir, par exemple, le caractère complémentaire des productions de l'Allemagne, de l'Autriche et de la France. Cf. Peez, *R. E. P.*, 1891, p. 121, et 1895, p. 124. — Sur les projets économiques de la *Mittel-Europa*, encore pendant la guerre, et le tarif préférentiel réalisable à défaut d'union douanière, cf. *R. E. P.*, 1917, p. 67.

2. Tout en constatant que les traités allemands de 1892 avec l'Autriche et l'Italie étaient complémentaires de l'alliance politique, on a prétendu, non sans un fort paradoxe, qu'ils étaient « une main tendue à la France ». (Peez, *R. E. P.*, 1892, p. 125.) — Sur la politique commerciale allemande, cf. Blondel, *R. E. P.*, 1902, p. 515; sur un projet de rapprochement franco-allemand, cf. de Leusse, *R. E. P.*, 1890, p. 393.

3. Déjà le tarif de 1878 et celui de 1883 avaient marqué une réaction contre le libéralisme des précédents, notamment du tarif de 1861 et du traité franco-italien de 1863.

son tarif de 1888, la Roumanie, en 1891, ne se désintéressaient pas du sort de leurs industries ou du moins de certaines d'entre elles, ou cherchaient à tout le moins à s'assurer de bonnes bases de négociations. Il n'y avait guère, en dehors de l'Angleterre, que la Hollande, le Danemark et la Norvège qui, pour des causes spéciales, telles que leur commerce d'entrepôt ou l'exiguïté de leur territoire, persistaient dans une politique plus libérale[1].

Dans le Nouveau-Monde lui-même, l'Amérique du Sud obéissait au même mouvement dans le dernier tiers du XIXe siècle. L'émancipation des colonies espagnoles avait été suivie un peu partout, au Chili et en Argentine par exemple, d'une longue ère de grand libéralisme, en matière douanière, pour la navigation comme pour les concessions minières (nitrate de soude), et ce régime convenait effectivement tout à fait aux conditions d'une époque où, à défaut d'industrie manufacturière, il fallait tout importer, sauf les produits agricoles, à l'exportation desquels il était au contraire très favorable, tandis que la protection aurait été un facteur de renchérissement de la vie. Mais, à mesure que cette industrie pouvait naître et se développer avec l'accumulation ou l'immigration du capital, la croissance de la population et le progrès de la sécurité et de la culture générale, ces pays devaient vouloir la protéger à leur tour, et l'Uruguay en 1875, l'Argentine en 1876, le Chili en 1897, le Brésil, le Pérou devaient, à l'imitation des Etats-Unis, relever leurs tarifs, comme aussi établir le privilège du pavillon national[2].

14. En France, comme partout ailleurs, il fallut d'abord enrayer la dépression des prix des produits agricoles : les droits à l'importation des blés furent portés successivement à 3 et à 5 francs par quintal en 1885 et 1887, et à la même époque le bétail fut également de plus en plus protégé, en particulier contre les entrées d'Italie[3]. Puis, lorsque les traités de commerce arrivèrent à expiration en 1892, l'intensité du mouvement protectionniste était telle, même, ce qui était

1. Lexis, *l. c.*; Gide, o. c., II, p. 29.

2. Subercaseaux, *R. E. I.*, 1923, III, p. 393.

3. Lois des 28 mars 1885, 29 mars et 5 avril 1887. Le droit de 5 francs fut ramené transitoirement à 3 francs en 1891.

nouveau ou plutôt renouvelé d'un autre temps, dans les milieux agricoles, que leur renouvellement fut écarté presque d'emblée, et que, dans un but de conciliation, la loi du 11 janvier 1892 mit sur pied la combinaison du double tarif. Le tarif maximum était, dans l'ensemble, plus élevé des deux tiers environ que le tarif de 1881, et le tarif minimum des deux cinquièmes; mais les produits agricoles et tous les articles qu'on voulait plus spécialement protéger étaient exclus de ce dernier tarif, de manière à pouvoir relever encore les droits le cas échéant, comme on le fit en 1894[1] pour les blés, pour lesquels ils furent portés à 7 francs, en 1898 pour les vins, en 1903 pour la viande, etc... A la vérité, par la suite, le bénéfice du tarif minimum devait être concédé à la plupart des pays avec qui nous avions un trafic. Appartenant de plein droit à l'Allemagne[2], il était accordé, ou conventionnellement, ou par un acte unilatéral, à presque toutes les nations européennes, à l'exception du Portugal, qui en resta longtemps privé, de la Suisse[3] et de l'Italie[4], qui, après des guerres de tarifs, finirent par signer avec nous des conventions spéciales en 1895 et 1898. D'autre part, hors d'Europe, si le

1. Loi du 27 février 1894. Le droit fut suspendu en 1898 pour quelques mois. Il n'en a pas moins suscité, quoiqu'il eût été précédé partout de nombreux relèvements, beaucoup d'émotion à l'étranger et nous a exposés à des menaces de représailles, qui montrent bien que l'autonomie du régime est plus apparente que réelle.

2. Peez (*R. E. P.*, 1895, p. 124 s.) n'en accuse pas moins le tarif de 1892 d'avoir réalisé une politique de revanche à l'égard de l'Allemagne.

3. L'arrangement conclu par le gouvernement avec ce pays fut, en effet, rejeté par la Chambre comme contraire à l'esprit du tarif. La Convention de 1906 a fini par lui accorder ce bénéfice, en « consolidant » le tarif et même en lui accordant des réductions sur quarante-cinq articles.

4. Celle-ci avait dénoncé son traité en 1886. L'arrangement du 2 novembre 1898 concéda à l'Italie le bénéfice du tarif minimum et à la France le traitement de la nation la plus favorisée, avec quelques concessions sur les marchandises susceptibles de grande importation. Sur cet accord et ses conséquences, cf. Fontana-Russo, *R. E. I.*, 1911, I, p. 303. — La part de la France dans le commerce extérieur de l'Italie était considérable en 1881, puisque, sur un total de 2.524 millions, elle en prenait 917 (savoir 552 à l'exportation italienne et 365 à l'importation). De 1881 à 1886, les exportations italiennes dans notre pays tombaient à 482 millions, et les nôtres en Italie à 346 millions, pendant que les échanges de celle-ci avec l'Allemagne doublaient presque. Avec la guerre de tarifs de 1888 (relèvement par la France de son tarif le 7 février et tarif italien du 29 février), plus préjudiciable encore à l'Italie qu'à la France, la part de la France dans les importations du royaume fléchit de 21 à 12 %, mais cette part dans les exportations de celui-ci tomba plus encore, de 44 à 17 %. Cf., pour les chiffres et les détails, Sombart, *l. c.*

tarif maximum constituait le droit commun, il ne s'appliquait en fait qu'à un petit nombre de pays, l'Australie, le Guatémala, la Bolivie, le Chili, le Pérou notamment, car le Canada et le Japon avaient droit au tarif le plus bas, et les Etats-Unis depuis 1910, le Brésil, et d'autres encore comme la Chine, étaient admis à s'en prévaloir au moins pour un certain nombre d'articles. Tout en repoussant des traités d'une portée plus générale, le pouvoir législatif ne s'était donc pas montré trop attaché aux rigueurs du tarif maximum. Mais, dans l'ensemble, notre politique s'était nettement orientée dans le sens d'une forte protection, et les encouragements donnés à la marine marchande, l'assimilation de certaines colonies au territoire métropolitain, la réserve avec laquelle étaient admis les divers tempéraments aux restrictions douanières, avaient achevé de confirmer ou de fortifier cette orientation[1].

15. Depuis lors, et jusqu'à la guerre, les mêmes tendances avaient persisté partout[2]. Notre dernier tarif du 29 mars 1910[3] avait renforcé[4], en effet, l'esprit du précédent, qu'il avait pris pour base, soit en élevant sur beaucoup de points les droits du tarif minimum[5], soit, en élevant systématiquement l'écart entre les deux tarifs (en moyenne à 50 %)[6], de manière

1. Truchy, o. c., II, p. 48.

2. Cf., sur les progrès du protectionnisme, Loria, Waxweiler, Georges Renard, *R. E. I.*, 1910, II, p. 209; Gothein, *ibid.*, p. 251; Heller, *ibid.*, p. 272; sur le mouvement libre-échangiste dans les divers pays, Bellet, *R. E. I.*, 1911, III, p. 306.

3. Cf. Polier, *R. E. P.*, 1910, p. 211; Sayous, *R. E. I.*, 1910, III, p. 236.

4. Sa revision a eu, au reste, aussi pour objet de « moderniser » le tarif, en y comblant les lacunes que le progrès industriel révélait et qui obligeaient à taxer par des approximations plus ou moins fantaisistes des objets qui n'avaient pu être prévus dans le précédent, tels qu'automobiles, machines à écrire, phonographes, cuirs tannés au chrome, etc., — et aussi de supprimer certaines anomalies ou de mieux répartir les marchandises. — La refonte de notre nomenclature vient de nouveau d'être remise à l'étude.

5. Si les produits agricoles ont été peu touchés, à part certains fruits, les primeurs et les graines oléagineuses d'origine européenne, et si les industries textiles, sauf les industries de soie pure d'origine extra-européenne, n'ont subi que de très légers relèvements, la métallurgie, notamment pour les alliages, les aciers spéciaux, les fils de fer et les machines, les produits chimiques et les industries des peaux, des bois et de la pierre ont obtenu un surcroît de protection.

6. Avant la guerre on estimait que ce tarif avait été relevé, de 12 à 20 %, en moyenne à 20 %.

à offrir une meilleure base de négociations avec l'étranger[1], soit, à l'aide du procédé des spécialisations[2], en appliquant aux divers articles un traitement plus serré, soit encore en permettant au Gouvernement de répondre d'urgence, par de nouvelles taxes ou surtaxes, à toutes les mesures des autres nations qui seraient de nature à entraver notre commerce ou à favoriser artificiellement le leur. Et si la franchise d'entrée des matières premières d'origine végétale ou animale (graines oléagineuses, laine, coton, peaux, cuirs) a été maintenue dans l'intérêt de l'industrie et malgré les réclamations des agriculteurs, le système des primes a été plutôt élargi, ainsi que le prouvent la consolidation des primes à la sériciculture (loi du 11 juin 1909) et l'établissement des primes à la culture de l'olivier (lois du 13 avril 1910 et du 13 juillet 1911). Enfin notre régime conventionnel[3] était resté extrêmement limité, et dans ses applications, et dans ses effets qui lui conservaient un caractère exceptionnel et précaire[4].

En Allemagne, les tarifs de 1902, dressés sous la pression des agrariens, avaient pareillement accentué le protectionnisme des précédents, non seulement par l'élévation très marquée des droits, tant sur les produits agricoles, pour les défendre contre les importations russes, hongroises, balkaniques et américaines, que sur les produits manufacturés (particulièrement les produits chimiques, les cotonnades, les ouvrages en cuir, la métallurgie, les machines et l'outillage électrique), mais encore par l'emploi en grand du procédé de la spécification pour arriver à retirer à l'étranger le bénéfice des con-

1. Il a été répété d'ailleurs, à cette occasion, par M. Méline, que le tarif minimum « n'est pas un tarif à négociations ». On n'a envisagé que la possibilité de simples « conventions », dénonçables après un court préavis, comme la convention franco-canadienne.

2. Il comprend 651 numéros, mais dont beaucoup assortis de *bis*, de *ter*, etc., de telle sorte que le nombre des « positions » a été augmenté de plusieurs centaines.

3. Lors de la guerre, 35 traités ou arrangements, sur 62 conventions de toute nature conclues depuis 1892, accordaient le bénéfice de ce tarif minimum, d'abord à tous les pays d'Europe pour la totalité de leurs produits, sauf une réserve pour les soieries italiennes; en dehors de l'Europe, notamment à l'Egypte, au Japon, à la Perse, au Mexique, à l'Argentine, au Vénézuéla, à l'Uruguay, etc., et enfin à d'autres pays, tels que les Etats-Unis, pour certains articles. Cf. *infra*, Chap. VI.

4. Cf., sur le dernier état de notre politique avant la guerre, Augier et Marvaud, *la Politique douanière de la France*, 1911; Nogaro et Moye, *les Régimes douaniers*, 1910; Ed. Théry, *l'Europe économique*, 1911.

cessions qui avaient pu lui être faites[1]. Il est vrai que ces tarifs, renforcés au besoin par les pratiques du *dumping*, étaient plutôt destinés à préparer la conclusion de traités avantageux avec les nations dont on voulait s'assurer la clientèle commerciale ou politique. Et de fait ils ont été suivis, en 1904 et 1905, de conventions signées par l'Empire avec l'Autriche-Hongrie, l'Italie, la Russie, la Roumanie, la Belgique, la Bulgarie, la Serbie, la Belgique et la Suisse[2]. Mais leur but à eux-mêmes était de faire de l'Allemagne, de l'aveu de ses économistes[3], « le centre de la politique commerciale de l'Europe centrale », c'est-à-dire le chef de l'union douanière rêvée, et ils avaient donc une pointe assez visiblement dirigée contre tous les autres pays. Et le tarif général de 1906 frappa de nouveau les produits non compris au tarif conventionnel[4]. — L'Autriche-Hongrie, atteinte dans ses exportations agricoles, s'était défendue contre les importations étrangères, celles des Etats balkaniques surtout, notamment en bétail et en viande, et avait relevé ses tarifs en 1906; la Russie en avait fait autant en 1905, l'Espagne en 1906. Et le mouvement a entraîné jusqu'au Japon, qui, après avoir élaboré un tarif protectionniste, avait dénoncé tous ses traités pour 1911, afin d'en conclure de plus avantageux sur les bases de ce tarif. Quant aux Etats-Unis, leur dernier tarif Payne-Aldrich, de 1909, avait majoré un peu plus les taxes auxquelles sont assujettis tous les produits manufacturés et tous les produits alimentaires de luxe, et, sans préjudice des sévérités relatives aux déclarations et aux évaluations, ou des tracasseries dont la douane américaine s'est fait tout un système, ces taxes sont

1. Bulow lui-même s'efforça de montrer que le tarif nouveau, très spécialisé, en 946 articles, au lieu des 387 de l'ancien, permettait de faire des concessions qui ne s'appliqueraient pas à la France. Par exemple, il prévoit des tissus de soie pesant moins de 20 grammes au mètre carré, qui sont exclusivement de fabrication lyonnaise, tandis qu'il favorise le vermouth au détriment d'autres « boissons artificiellement préparées », certaines huiles essentielles italiennes aux dépens des autres, etc., ou le fromage de Gorgonzola, les chevaux des races de Flandre ou de Brabant, etc., les vins autrichiens de Tokay, ou, sans le nommer, le bétail suisse, qui répond seul aux traits spécifiques définis au tarif.

2. Cf. von Matlekovits, *R. E. I.*, 1906, III, p. 243, et 1907, II, p. 7; Blondel, *R. E. P.*, 1902, p. 515.

3. Schmoller, *Pr.*, V, p. 415.

4. Sur les efforts faits, d'ailleurs inutilement, avant la guerre, pour améliorer les relations franco-allemandes, cf. B. Raynaud, *R. E. P.*, 1908, p. 481.

encore accrues d'un quart à l'égard des marchandises des pays auxquels une décision du Chef de l'Etat n'a pas accordé de traitement de faveur[1].

16. Ce qui fut plus inattendu, au moins par certains, c'est qu'après plus d'un demi-siècle de sommeil presque complet, l'esprit protectionniste s'est réveillé vers cette époque dans la Grande-Bretagne même[2]. Pendant ce laps de temps, en effet, l'Angleterre avait résolûment sacrifié son agriculture à ses fabriques, ou du moins accepté la transformation radicale de son économie rurale, tournée de moins en moins vers la culture des céréales, trop rudement concurrencée par les denrées transatlantiques, et de plus en plus vers l'élève du bétail et la production des fruits, des légumes et des plantes industrielles, au point que, déjà en 1895, les deux tiers de sa consommation de froment étaient assurés par l'étranger[3]. L'idée

1. Si les peaux brutes, le thé, le café et le pétrole entrent en franchise, et si les droits sur le charbon et le minerai de fer ont été abaissés, si les produits métallurgiques, suffisamment protégés par les progrès des usines américaines, ont été aussi très détaxés. et si le droit sur le sucre raffiné a été partiellement réduit en haine des trusts, les articles de coton, les lainages, la bonneterie, la soierie, les articles de cuir (sauf la chaussure) ont été plus ou moins sensiblement relevés, les droits sur les vins et spiritueux l'ont été fortement, et, pour donner quelque satisfaction aux réclamations des Etats du Centre-Ouest, qui souffre de la protection sans en profiter, de très nombreux droits d'entrée ont été établis sur les produits agricoles, dirigés surtout contre la concurrence du Canada. En outre une étiquette en langue anglaise doit indiquer le lieu d'origine des articles étrangers. Enfin, indépendamment du droit additionnel qui frappe d'un montant égal à la prime les produits primés à l'exportation, le tarif minimum, quoique qualifié de régime normal, ne doit être accordé par le Président, qui a dû dénoncer tous les arrangements commerciaux antérieurs, qu'aux pays qui n'imposent aucune restriction préjudiciable aux produits américains et qui leur accordent « un traitement réciproque et équivalent », alors que le tarif Dingley prévoyait des atténuations de droits, par voie de réciprocité, comme celles qui avaient été consenties dans les accords avec l'Allemagne, le Portugal et l'Italie, et avec la France en 1898 et 1908. — De telle sorte que, s'il est vrai que ce tarif ait prétendu concilier les intérêts des consommateurs avec ceux de l'industrie et satisfaire une partie de l'opinion, très pénétrée dans son ensemble de l'esprit protectionniste, il est resté effectivement aussi peu libéral que possible. Cf. Polier, *R. E. P.*, 1910, p. 211; Viallate, *R. E. I.*, 1909, IV, p, 283. — Sur le commerce extérieur des Etats-Unis avant la guerre, cf. Smets, *R. E. I.*, 1912, IV, p. 333.

2. Cf. G. Blondel, *la Politique protectionniste en Angleterre*, 1904; Van Iseghem, *R. E. I.*, 1923, III, p. 306.

3. De 1872 à 1892, la diminution des terres cultivées fut de 2 millions d'acres, et en 1897 il y avait 16 millions d'acres en pâturages, contre 17 millions de cultures. Il est vrai qu'en 1894 le *quarter* (= 218 kilos) de froment était tombé à 17 shillings, alors que peu auparavant les frais de production n'étaient pas moindres de 50 shillings. (Peez, *R. E. P.*, 1895, p. 243.)

grandiose dont s'inspirait cette politique était de réduire au minimum les frais de la vie et aussi le prix des principaux facteurs de la production, en procurant ainsi par là même aux ouvriers l'équivalent d'une forte augmentation de salaires, et en mettant l'industrie en état de supporter victorieusement la concurrence, non d'ailleurs sans demander à une politique extérieure extrêmement vigilante et active ce qu'on ne voulait pas attendre de la protection. Mais il n'était pas défendu de prévoir que la fidélité à cette politique pourrait être fortement ébranlée au jour où la Grande-Bretagne se sentirait menacée dans sa situation de « fabrique du monde ». Ce réveil ne fut pas d'ailleurs sans des causes nombreuses. La première fut peut-être que la métropole ne trouva pas du côté de ses colonies autonomes le traitement qu'elle aurait pu espérer pour ses produits, et que le Canada, certains Etats australiens et le Cap ne profitèrent de leur liberté que pour les taxer assez durement, dans l'intérêt de leur propre évolution industrielle[1]. Mais la cause principale ne fut pas là. Obligée de développer sans cesse sa puissance exportatrice pour écouler le surplus de sa production manufacturière et nourrir sa population, à laquelle une agriculture en déclin ne fournissait même plus la moitié de sa subsistance, elle dut se sentir de plus en plus menacée par l'expansion des industries américaines et allemandes et par la concurrence extrêmement vive qu'elles parvenaient à faire à ses propres produits jusque sur le marché britannique et dans ses colonies, et à plus forte raison sur les autres marchés, voire même par la nouvelle industrie japonaise en Extrême-Orient. Sa décadence agricole, le ralentissement, sinon le fléchissement, de ses exportations[2], et aussi la difficulté de répondre, avec un

1. On constatait que, de 1884-85 à 1898-1900, la part des importations du Royaume-Uni dans les colonies britanniques était tombée de 54 à 45 %.

2. Sir Vincent Caillard constatait, en 1904, que les exportations de l'Angleterre étaient très loin d'augmenter en proportion du pouvoir d'achat du monde, et qu'elle n'en maintenait le chiffre qu'en exportant son charbon, c'est-à-dire en vivant sur son capital et sur le produit d'une main-d'œuvre inférieure à celle des industries textiles et métallurgiques; que la production de la viande et du lait avait baissé, celle de la laine plus encore; que la consommation du coton croissait moins vite en Angleterre qu'en Allemagne et aux Etats-Unis; que, pour la production de la fonte, elle était déjà dépassée par les Etats-Unis et de plus en plus serrée par l'Allemagne, depuis 1881-85, où sa situation était encore prépondérante, et qu'en 1902 l'Union américaine produisait déjà trois fois plus d'acier et l'Empire

régime libre-échangiste, au traitement de rigueur infligé parfois aux produits anglais, devaient provoquer à la longue la naissance d'un courant d'idées de moins en moins favorables à ce régime[1].

Ainsi vit-on certains milieux, dès avant 1880, opposer les avantages de la réciprocité (*fair trade*) à ceux de la liberté pure et simple (*free trade*)[2], dont on paraissait un peu douter désormais. Puis, par des prohibitions d'importation du bétail, sous prétexte d'épizootie, ou par l'exigence de marques de fabrique sur les produits d'une certaine origine (*made in Germany*), on tendit à resserrer, sans oser encore toucher au tarif[3], la concurrence étrangère (1884-1887). L'obtention de droits préférentiels dans certaines colonies, le Canada, la Nouvelle-Zélande, l'Afrique australe, etc., tendait au même résultat, en faisant un traitement de faveur aux produits métropolitains[4], tout comme la faculté qu'on octroyait aux colonies de se faire de pareils traitements dans leurs rapports

allemand les deux tiers; et qu'enfin la part du tonnage de la marine anglaise dans les ports étrangers et même britanniques augmentait moins que celle de ses rivales. Cf. les chiffres donnés par cet écrivain dans *R. E. I.*, 1904, I, p. 39, et Caillard, *Imperial Fiscal Reform*, 1903: Ashley, *The Tariff Problem*, 1904.) Le même écrivain affirmait au surplus que l'ancienne suprématie de la Grande-Bretagne avait été le résultat d'une protection séculaire et des inventions mécaniques, et que plus tard elle avait été favorisée par la situation des autres parties du monde, qui lui avait permis « de rejeter l'échelle après être arrivée au sommet » et de prêcher « un nouvel évangile ».

1. Caillard opposait à l'impuissance de l'Angleterre la faculté des grands pays travaillant à l'abri de tarifs protecteurs, de fabriquer sur la plus large échelle, de vendre au rabais les produits d'une industrie très concentrée sur les marchés ouverts comme le marché anglais, et de « manipuler les prix » au gré de leur intérêt.

2. La Chambre de commerce de Manchester fit scandale, en 1888, dans le milieu libéral, en se prononçant en faveur du premier. Dans la stricte logique, le libre-échange doit être, en effet, *inconditionnel*, puisque le système contraire est nuisible *en soi* : peu importe donc que les autres pays le pratiquent à leur propre détriment ! Cf. cep. sur ce point les très sages réserves de Colson, o. c., IV, p. 407.

3. Malgré les souffrances très vives de l'agriculture anglaise, et quoique la concurrence américaine eût fait retomber la valeur des terres de plus de 15 % de 1880 à 1889, on n'a pas voulu penser au rétablissement des droits. Seulement la culture du froment a cédé un peu plus la place à la production du lait, du foin, des légumes et à l'horticulture, tandis que la production de l'orge, de l'avoine et de la viande se maintenait.

4. Et déjà en 1911 on constatait que les importations britanniques au Canada avaient triplé, depuis qu'on leur avait accordé un traitement de faveur. Et on faisait ressortir que ces colonies étaient, à considérer le commerce par tête d'habitant, les meilleurs clients de l'Angleterre. (Colquhoun, *R. E. I.*, 1911, III, p. 427.)

réciproques. Enfin devait naître évidemment la pensée[1], qui fut celle de J. Chamberlain et du parti du *Tariff Reform*, vers 1895, d'établir entre la Grande-Bretagne, qui rejetterait la vieille idée de son « insularité », et toutes les parties de l'Empire britannique des liens tels que leur commerce réciproque en serait favorisé au regard de la concurrence étrangère, c'est-à-dire que seraient avantagées l'importation des produits fabriqués anglais dans les colonies et celle des matières premières et denrées coloniales en Angleterre.

Ce projet constituait donc l'abandon pur et simple du libre-échange : car il impliquait qu'on abaisserait les droits sur le thé, le café, le sucre, etc., qui fournissent une si importante partie des revenus de l'accise, et qu'en revanche on taxerait, dans l'intérêt du relèvement de l'agriculture, le froment, le bétail, et les autres produits des pays étrangers, qui entraient jusque-là plus ou moins complètement en franchise[2]. Mais, si une union douanière ainsi constituée était capable d'as-

1. La ligue de la *Greater Britain*, fondée en 1884, en fut la première manifestation, et la Conférence officielle de 1887 vit proposer pour la première fois la préférence impériale, dont l'idée fut écartée par le gouvernement. La Conférence des délégués des colonies autonomes, réunie à Ottawa en 1894, conclut à des droits différentiels comme signe et gage d'une communauté d'intérêts. La Conférence intercoloniale de 1897 se prononça, à Londres, dans le même sens pour cimenter le sentiment par l'intérêt, et celle de 1902 émit le vœu de tarifs préférentiels, sur la proposition de Chamberlain, qui faisait ressortir l'infinie variété des ressources de l'empire, l'utilité des spécialisations productives et la nécessité de tarifs préférentiels pour faire front contre l'étranger et négocier dans de bonnes conditions avec lui. Mais la réunion n'aboutit qu'à la réaffirmation de la nécessité d'avantages garantis à la mère-patrie, sans que la réciprocité, réclamée par le Canada, fût acceptée. Et il en fut de même à la Conférence de 1907, en raison de l'opposition du gouvernement libéral au tarif préférentiel. Cf. Colquhoun, *l. c.*

2. Les propositions de Chamberlain se résumaient en un droit de 2 shillings par quarter (soit 1 fr 14 par quintal) sur les grains, sauf sur le maïs; de 5 % au plus sur le bétail et la viande, sauf le lard; en un droit de 10 % en moyenne sur les objets fabriqués, plus ou moins suivant la valeur de la main-d'œuvre investie; en une réduction des trois quarts des droits sur le thé et de demi sur le café, le cacao et le sucre, et enfin en une préférence importante accordée aux produits des colonies. — On s'est efforcé de rechercher quels auraient été les effets du plan Chamberlain sur le prix des denrées agricoles et la situation des propriétaires, des fermiers et des ouvriers du sol (cf. Souchon, *R. E. P.*, 1904, p. 273) : au résultat de cette étude ils auraient été très différents ou inégaux suivant les produits et l'apport qu'en pourraient faire les colonies, et probablement favorables aux landlords, au détriment des fermiers et des salariés. — Mais Balfour, se refusant à taxer les produits alimentaires, tout en reconnaissant l'impossibilité du libre-échange dans le monde actuel, se bornait à prôner la politique de réciprocité (*fair trade*) et de représailles (*retaliation*).

surer la subsistance de l'Angleterre, d'ouvrir de nouveaux débouchés à son industrie et de refouler une partie des importations étrangères, elle risquait[1] aussi de troubler profondément son commerce avec la France, l'Allemagne et les Etats-Unis, dont l'importance pour elle est si grande, sans que celle de son trafic avec ses colonies pût faire compensation[2]. D'autre part, elle aurait pour résultat de substituer à des échanges avec des nations voisines des transactions avec des contrées lointaines, avec toute la perte sèche que cette substitution suppose et avec les risques aussi qu'impliquent — particulièrement en temps de guerre — des transports à très

1. A la thèse des partisans de la *Tariff Reform*, on répondait, dans les milieux libre-échangistes, d'abord par les arguments ordinaires de la doctrine libérale, la réduction des exportations contre-valeur des importations, le simple déplacement du travail sans réel profit vers les industries protégées et par conséquent inférieures, la diminution du pouvoir général d'achat par l'élévation des prix, et partant aussi celle de l'emploi du travail lui-même, au détriment de la classe ouvrière; la diminution de la puissance maritime de l'Angleterre, dont la marine transporte plus de la moitié des importations entrant dans les pays étrangers, alors qu'elle constitue « la chaîne solide qui assure dans le monde la domination anglaise »; les avantages de l'approvisionnement au meilleur marché en blé, viande, etc., et matières premières, et ceux mêmes des progrès industriels des autres nations, lesquels en font de plus grands consommateurs et par conséquent de meilleurs acheteurs; la supériorité de la liberté des marchés pour se défendre contre les prix artificiels des cartels et des trusts et leurs pratiques, notamment celle du dumping, dont profitent d'ailleurs les industries du pays qui utilisent les produits *dumped*, quoiqu'il y ait là cependant une forme antiéconomique de la concurrence; enfin les dangers et le caractère illogique de la *retaliation* ou du *fair trade*. Mais on contestait, en outre, d'autre part, que la situation de l'Angleterre périclitât, en opposant les progrès des rendements de l'*income-tax*, de l'épargne, de la population, des salaires, des grandes consommations, et même du commerce extérieur, et en relevant l'importance croissante du revenu annuel que lui procuraient le fret (90 millions £) et les capitaux anglais placés à l'étranger et acquittant l'impôt (plus de 60 millions £), preuve qu'elle ne vivait pas sur son capital; le doublement du tonnage de sa marine dans les trente dernières années, et l'intense activité de ses chantiers de construction, construisant autant que le reste du monde. (Armitage Smith et W. Churchill, *R. E. I.*, 1904, I, p. 85.) — Lord Avebury (*R. E. I.*, 1908, I, p. 227) opposait, en outre, que, de 1895 à 1907, les exportations anglaises avaient passé de 226 millions £ à 426 millions £, et que, de 1900 à 1906, l'accroissement des exportations avait été supérieur, en Angleterre (85 m. £) à ce qu'il avait été aux Etats-Unis (83 m.), en Allemagne (79 m.) et en France (38 m.); enfin qu'en 1905 les exportations y avaient été par tête de 7 £ 12 sh., contre 4 £ 13 pour l'Allemagne, 4 £ 16 pour la France et 4 £ pour les Etats-Unis.

2. Le commerce de l'Angleterre avec les pays étrangers était trois ou quatre fois plus considérable que son trafic avec les colonies, qui faisaient déjà les deux tiers de leur commerce avec la métropole. — Les importations étrangères en Angleterre représentaient, en 1902, 79,5 % pour les objets d'alimentation et 71,6 % pour les matières nécessaires à l'industrie, contre 20,5 % et 28,4 % pour les importations de ses colonies.

longue distance, sans parler des variations très sensibles de prix qui pourraient résulter de l'incertitude de récoltes telles que celles de l'Inde ou de l'Australie. Enfin, d'une réalisation difficile parce qu'elle se heurterait au désir des contrées neuves d'avoir une industrie à elles et par conséquent de la protéger contre les manufactures métropolitaines[1], la réforme menacerait d'apporter dans les prix de la vie[2] une perturbation d'une énorme portée sociale. Aussi, quoiqu'elle fût certainement une des pièces et un des aspects de l'impérialisme anglais et partant autant politique qu'économique, ne paraît-il pas que, malgré une agitation parfois très intense, elle fût près de conquérir réellement l'opinion d'outre-Manche au moment où la guerre mondiale a changé la position du problème[3].

1. Le Canada, depuis 1898, et l'Afrique du Sud, en 1903, avaient accordé une réduction de 25 % à toutes les importations anglaises, portée plus tard à 33 % par le Dominion américain, mais qui n'était plus en moyenne que de 3 %, en 1923, dans l'Union africaine. Quant à l'Inde, elle est nettement hostile à la réforme. Sur le « problème indien » et le curieux protectionnisme de l'Angleterre dans sa grande colonie, cf. Cammaerts, *R. E. I.*, 1911, III, p. 447.

2. L'argument du *Free Breakfast* (le franc déjeuner) des libre-échangistes devait avoir un énorme succès auprès du peuple, très attaché à l'ancien système. On observait que 72 % des importations britanniques consistaient en aliments ou en matières premières et 13 % en produits demi-finis, et que ce seraient surtout ces objets qu'il faudrait frapper.

3. Cf. Landry, o. c., p. 855 s.; Brouilhet, o. c., p. 750 et 783; Gide, o. c., II, p. 31.— En 1912, on constatait objectivement (cf. J. Bardoux, *R. E. I.*, 1912, II, p. 431), et en dehors de ce débat, que : 1° si la production de charbon augmentait sans cesse, de 15 à 20 millions de tonnes tous les cinq ans, les achats de l'Europe baissaient depuis 1910, que les mines allemandes commençaient à écouler le leur en Méditerranée et en Europe centrale, et que les Etats-Unis allaient avoir aussi des excédents à vendre; 2° si l'industrie cotonnière avait une grande avance sur celles de l'étranger, elle était déjà concurrencée en Extrême-Orient par les Etats-Unis, et la consommation américaine du coton augmentait plus vite que sa production; 3° pour l'industrie lainière, la moyenne des exportations était restée inférieure, de 1906 à 1910, à celle de 1871-75, quoique la valeur de ses produits eût augmenté grâce aux transformations de la production; 4° quoique l'industrie maritime se fût énormément développée, malgré des crises du fret, la part du pavillon britannique dans le commerce extérieur baissait dans les ports étrangers, ainsi que dans le trafic de Suez; 5° dans la métallurgie, l'Amérique et l'Allemagne dépassaient de plus en plus, en 1905-08, l'industrie anglaise pour la production du fer et de l'acier, la concurrence européenne se faisait de plus en plus sentir aux usines spécialisées, comme celles de wagons et de locomotives, et parfois les importations étrangères, comme en 1908-09, augmentaient, après avoir été en déclin dans les années précédentes; 6° enfin, si les exportations d'engrais chimiques, de produits pharmaceutiques et de couleurs étaient en augmentation, les exportations allemandes leur étaient très supérieures.

17. On s'était attaché, avant celle-ci, à expliquer de bien des façons la politique protectionniste contemporaine[1] : par les besoins croissants des budgets d'Etats; par la force des intérêts coalisés et surtout de la conjonction des intérêts, si longtemps opposés, de l'agriculture et de l'industrie[2], faisant antithèse à l'inertie des consommateurs et à leur incapacité de se défendre; par la facilité qu'il y a à constater les conséquences immédiates du libre-échange au regard de certaines branches d'activité et la difficulté qu'on peut éprouver à connaître les effets véritables du protectionnisme; par la tendance presque invincible à rendre les coups pour les coups et à répondre à de mauvais traitements par des mesures de rétorsion; enfin même par la puissance particulière que donne à toutes ces causes le régime parlementaire, et par les réactions des courants d'idées politiques, telles que la force du principe des nationalités, si favorable à toutes les sortes d'indépendance, ou à l'opposé les idées d'impérialisme économique[3]. Mais, sans nier la part de vérité contenue dans toutes ces explications, ce n'était pas là, semble-t-il, pénétrer l'essence même du phénomène, car, tout comme le système mercantile ou l'ère libre-échangiste, la politique suivie depuis près de cinquante ans paraissait bien, avant tout, avoir été le produit des circonstances historiques nouvelles. A mesure, en effet, que s'élargissait la circulation, que la concurrence s'intensifiait et que la production de chaque pays était de plus en plus, au stade de l'économie mondiale, dans la dépendance des marchés extérieurs, devait s'affirmer l'importance d'une politique qui lui assurât une très forte position dans la lutte internationale. Or, avec la centralisation étatiste et toute la puissance ou la variété de moyens d'action qu'elle implique,

1. Cf. le ch. IX, p. 189 s., de Bastable.

2. Lexis (*l. c.*) dit qu'on pourrait qualifier ce système de *socialisme capitaliste*, visant à égaliser les bénéfices des capitaux dans les diverses branches de la production, non sans se demander du reste si le travail salarié n'y trouverait pas lui-même son compte.

3. Landry, o. c., p. 853; Gide, o. c., II, p. 33; Truchy, o. c., II, p. 73; Waxweiler et G. Renard, *l. c.* Cf., dans Schwiedland (*R. E. P.*, 1913, p. 273), un tableau en raccourci de la lutte pour la suprématie mondiale dans les temps modernes, lutte qui a successivement porté la puissance en Italie, en Espagne, en Hollande, en France et en Angleterre, laquelle était menacée de plus en plus vivement par l'Allemagne et par les Etats-Unis avant la guerre, qui a fait de ces derniers les arbitres des destinées économiques de l'Europe.

cette politique devait apparaître comme extrêmement capable d'imprimer à toute l'économie nationale une direction et une impulsion en harmonie, d'un point de vue très élevé, avec ses besoins propres et actuels[1]. Enfin, comme jadis la prospérité des villes commerçantes, la remarquable évolution que faisaient certaines nations à l'abri de leurs barrières douanières, l'Allemagne et les Etats-Unis principalement[2], n'était pas pour affaiblir l'idée de la grande efficacité de cette politique. Aussi rien n'annonçait qu'elle dût s'orienter prochainement en sens inverse — ce qui suppose, en effet, en dépit du dogmatisme libéral, que les conditions historiques changent elles-mêmes —, lorsque, avec la guerre, le renforcement du sentiment nationaliste, le bouleversement profond de la circulation et aussi de la production des marchandises et les troubles de la circulation fiduciaire et des changes sont venus lui donner, au moins pour un temps, une nouvelle vigueur[3].

18. La guerre[4] devait bouleverser profondément, en effet, toutes les directions du commerce international, non seulement par l'arrêt absolu de tout trafic entre nations ennemies ou la fermeture, comme pour la Russie, des voies principales par

1. Et sans doute la généralisation de la protection lui fait perdre, comme on l'a dit (Truchy, o. c., II, p. 74), de son efficacité relative et même de sa possibilité d'application. Et c'est donc un régime instable, certainement. Mais quel régime serait stable s'il est vrai que « tous les peuples voudraient développer chez eux toutes les productions » et que leur situation économique est un « éternel devenir »? (Schwiedland, *l. c.*) Ce n'est donc qu'après beaucoup de luttes et de tâtonnements qu'on pourra peu à peu parvenir à un certain équilibre des échanges internationaux. Sur le présent et l'avenir de la liberté économique, cf. Gignoux, *R. E. I.*, 1924, I, p. 102.

2. De 1880 à 1913 l'accroissement de leur commerce a été respectivement de 266 % et 202 %, alors que celui de l'Angleterre n'était que de 101 % et celui de la France de 80 %. (*Ann. Stat. de* 1916-1917-1918, t. xxxv, p. 304* à 310*.) Mais, d'ailleurs, le chiffre du commerce extérieur par tête d'habitant n'était que très peu inférieur en France, en 1913, à ce qu'il était en Allemagne, 170 francs au lieu de 190, et supérieur à ce qu'il était aux Etats-Unis, 126 francs contre 353 en Angleterre. Cpr. Gide, o. c., II, p. 34.

3. Avec la complication plus terrible encore qui résulte du problème des réparations, dont toute la difficulté vient de ce qu'il suppose effectué un immense transfert de richesses et que ce transfert implique nécessairement un transfert de marchandises, que le régime actuel paralyse.

4. Cf. Gignoux, *l'Après-guerre et la politique commerciale*, 1924, et *R. E. P.*, 1923, p. 230, et 1924, p. 267; Landry, *Notre commerce d'exportation avant, pendant et après la guerre*, 1916; Moulin, *R. E. I.*, 1924, III, p. 525.

lesquelles s'effectuait le leur, mais aussi par l'orientation nouvelle nécessairement imposée à l'activité des plus grandes, détournée des œuvres productives, tandis que le champ libre était laissé aux neutres[1]. Pour les principaux Etats industriels de l'Europe, engagés tout de suite dans les hostilités, leur principal effort devait être consacré aux fabrications de guerre, et la raréfaction immédiate de la main-d'œuvre et de beaucoup de matières premières, la paralysie des transports commerciaux par la réquisition ou la guerre sous-marine devaient réduire considérablement, parfois à rien, leurs exportations, pendant que les nécessités de leur réapprovisionnement les obligeaient, au contraire, à des importations croissantes. Et quelques efforts qui fussent faits pour redresser la balance commerciale, notamment au moyen de restrictions apportées à l'importation et à la consommation elle-même, l'effet de toutes ces mesures ne pouvait qu'être très limité, puisqu'il ne changeait rien au fond même des choses. A l'opposé, les Etats neutres bénéficiaient naturellement de l'énorme surcroît de demande qui leur était adressé par les pays belligérants, et devaient intensifier considérablement leur production, tandis que les pays neufs, comme l'Amérique du Sud, souvent contraints à s'approvisionner désormais eux-mêmes des produits qu'ils importaient jusque-là du vieux continent, devaient susciter sur leur territoire des industries nouvelles ou donner un élan nouveau aux anciennes, sans autre souci que leur besoin immédiat. C'est ainsi que les contrées d'Orient, auparavant tributaires de l'Europe, ont eu un véritable sursaut d'expansion, que la concurrence du Japon s'est faite de plus en plus redoutable, et que le commerce extérieur de la Chine elle-même s'est très considérablement développé du côté de ses exportations[2]. Mais à nul autre ce bouleversement général n'a profité comme aux Etats-Unis, venus tard à la guerre, car leur haute puissance industrielle et capitaliste déjà acquise et leurs immenses ressources devaient leur permettre de mener de front les travaux de la paix et les fournitures aux armées, et leur balance de plus en plus favorable, grâce à

1. Cf. l'exposé détaillé de cette situation dans Gignoux, o. c., p. 1 s.

2. La seule industrie japonaise de la soie a exporté, en 1920, 623 millions yens, au lieu de 152 en 1915. Et le commerce d'exportation chinois s'est développé, en 1919, de 228 % par rapport à 1913.

l'essor inouï de leurs exportations[1], en faire le plus grand créancier de l'univers et le détenteur de la plus forte partie de son stock métallique.

Cependant tous les pays, même les plus favorisés, devaient souffrir aussi des suites indirectes de la guerre. Car il n'est pas d'abord jusqu'à la formidable expansion qui s'est produite subitement chez certains d'entre eux qui n'ait fait de leur besoin d'exporter une nécessité extrêmement impérieuse, en les exposant ainsi pour l'avenir à la menace d'un resserrement d'affaires qui les obligerait à un remaniement de leurs forces industrielles. Or précisément les pays éprouvés, dont la balance était, en raison de leurs achats nécessaires de matières premières et de produits manufacturés, de plus en plus défavorable, et dont la puissance d'achat diminuait sans cesse, ne fût-ce que par la hausse du change, devaient être d'autant moins en situation de maintenir leur demande que la dépréciation concomitante de leur circulation de papier aggravait cette hausse et créait sur tout le marché un état d'incertitude aussi contraire aux affaires sérieuses que favorable aux manœuvres de la spéculation. — Se surajoutant à la sous-production qui était la suite des destructions de capitaux et de la pénurie de main-d'œuvre, la « démoralisation des forces de production » (Hoover), qui auraient pu contribuer à rétablir par un redoublement d'énergie un certain équilibre, achevait d'opérer en sens opposé, en engendrant à la fois un accroissement de la consommation, une fois délivrée de ses entraves momentanées, et un affaissement de la production par le fléchissement général des rendements de la main-d'œuvre, affranchie de toute discipline. Et toutes les interventions plus ou moins justifiées auxquelles se sont livrés les Etats, ici pour régulariser les mouvements commerciaux dans un sens favorable à leur balance ou redresser leur change, là pour maintenir les prix intérieurs de certains produits à un chiffre modéré en les faisant payer plus cher à l'étranger par une sorte de *dumping* à rebours, là encore pour tirer un complément de ressources fiscales de leurs exportations, n'ont fait qu'introduire des éléments artificiels de plus dans

1. Leurs exportations se sont élevées, pour l'année fiscale se terminant au 30 juin 1920, à 8.080 millions de dollars, contre 2.329 millions en 1914, tandis que leurs importations passaient de 1.906 millions de dollars à 5.101 millions.

une situation qui, par tous les côtés en même temps, tendait vers le déséquilibre et élevait dans les relations internationales des barrières nouvelles de plus en plus hautes et beaucoup plus efficaces que le régime protecteur le plus strict. Il n'était pas jusqu'aux séparations ou aux réunions de territoires et d'économies résultant du remaniement de la carte par les nouveaux traités, particulièrement dans l'Europe centrale, qui ne dussent rendre la restauration du trafic plus délicate. Enfin l'esprit nationaliste, surexcité par la lutte, devait survivre d'autant plus à celle-ci que les difficultés d'approvisionnement éprouvées pendant la guerre pour des denrées ou des matières essentielles avaient rendu plus saisissante la nécessité d'en demander le plus possible, en tout temps, à la production nationale, contrairement au principe de la division internationale du travail, et qu'aussi il était difficile de condamner à disparaître de suite les industries nouvelles — du moins les « industries-clefs » — qui avaient dû se charger, dans les conditions les plus défavorables, de parer à cette insuffisance.

19. Ne se fût-il pas heurté aux complications du terrible problème des réparations auquel il est étroitement lié et qui, par son incertitude, rendait incertains eux-mêmes et le pouvoir d'achat, et le pouvoir de vente des Etats qu'il intéressait, aussi bien des Etats créanciers que des Etats débiteurs, le rétablissement d'échanges normaux entre les diverses nations de l'univers aurait donc, à lui seul, présenté un maximum de difficultés. Aussi bien, même après l'instrument de paix, sont-elles aussi loin que possible d'être résolues, et le monde entier continue à chercher, dans un véritable chaos, la vraie formule de pacification définitive et de reconstruction économique. Sans doute il a fallu écarter de suite[1] l'idée d'un boycottage systématique des produits des anciens ennemis, qu'un sentimentalisme trop légitime avait d'abord suscitée. Outre que cet exclusivisme eût tari dans sa source même toute possibilité d'obtenir nos justes réparations en tuant la puissance exportatrice de l'Allemagne et de ses alliés, il eût été aussi et surtout par trop contraire à nos intérêts les plus immédiats, étant donné la nécessité presque absolue de demander à ces

1. Cf. Plisnier, *R. E. I.*, 1920, IV, p. 465; de Wouters, *ibid.*, p. 510.

pays les produits dont notre consommation et notre production même ne sauraient souvent se passer, (le coke notamment, les produits chimiques et beaucoup de machines) étant donné aussi l'importance considérable du débouché qu'ils offrent à notre industrie et que ce boycottage n'aurait guère manqué de fermer ou de restreindre, et étant considéré enfin la concurrence menaçante que les produits ainsi repoussés de notre marché auraient faite fatalement aux nôtres sur tous les autres[1]. Et, très vite aussi, il a été impossible de s'en tenir aux termes de l'article 3 des XIV propositions du président Wilson, qui réclamait « le renversement autant que possible des barrières économiques et l'égalité des conditions commerciales », mais non pas, comme on l'avait interprété d'abord, l'établissement d'un libre-échange universel. Car, d'un côté il était interdit, après avoir désarmé un ennemi qui avait pratiqué à dessein trop de destructions destinées à nous rendre impossible ou à retarder le plus possible notre concurrence économique, de le rétablir sur un pied de dangereuse égalité, lui qui possédait une industrie intacte et bientôt même affranchie de toutes ses charges par la dépréciation volontaire du mark. Et en outre le principe de l'égalité de traitement était faux en soi, parce qu'il faisait à priori complète abstraction de toutes les inégalités de situations qui, d'un Etat à un autre, différencient profondément les effets d'un traitement uniforme et qui, encore violemment accrues par la guerre, n'auraient eu d'autre résultat que de consolider définitivement la suprématie des uns sur les ruines des autres, et particulièrement sur celles de la France, de tous les pays le plus éprouvé[2].

20. Aussi, sans vouloir aucunement affaiblir l'Allemagne de parti pris, mais en faisant justement produire ses fruits

1. Dès la Conférence Interalliée de Paris de juin 1916, l'idée était rejetée. Sur l'impossibilité de s'en tenir à celle-ci et l'importance du marché allemand pour beaucoup de pays, dont le nôtre, cf. Gide, *R. E. P.*, 1917, p. 171. Le boycottage de l'Europe Centrale eût été aussi le plus sûr moyen de pousser à la réalisation, devenue dès lors une véritable nécessité, de la Mittel-Europa, vers laquelle elle avait fait jusqu'alors tant d'efforts inutiles.

2. Cpr. Gignoux, o. c., p. 174. C'est cette opposition irréductible entre l'égalité et l'équité qui a empêché, comme elle empêchera apparemment, malgré les efforts des conférences économiques ou financières, du Conseil suprême économique comme du Comité économique de la Société des Nations, de jeter les bases d'une politique commerciale commune.

économiques à une victoire si chèrement payée, le Traité de paix de Versailles de 1919 se borne-t-il d'abord à poser le principe, dans son article 23, § *e*, de « la garantie et du maintien de la liberté des communications et du transit » entre les membres de la Société des Nations, ainsi que d' « un équitable traitement du commerce », mais pour réserver ensuite « les nécessités spéciales des régions dévastées », qui obligent les auteurs de ces dévastations à des réparations en nature, et refuser en outre à l'Allemagne et à ses anciens alliés le principe de la simple réciprocité.

En effet, en outre des réparations de toute nature auxquelles les vaincus sont obligés, et dont il ne peut être rien dit ici, et des stipulations du traité relatives aux voies de communication et à la marine, dont il sera parlé à une autre place, le Traité, qui ne consacre qu'implicitement l'abrogation du célèbre article 11 du Traité de Francfort, déchiré par la guerre même, et notre affranchissement de la lourde sujétion qu'il nous imposait, règle comme suit nos relations commerciales avec l'Allemagne, mais seulement pendant un délai très court de cinq ans (art. 280), qui, à vrai dire, aurait pu être prorogé d'autant, un an avant son expiration, par le Conseil de la Société des Nations, après quoi le principe fondamental de l'article 23 a dû seul être conservé. L'Allemagne a donc été obligée, pendant ce délai, à faire jouir tous les alliés du traitement de la nation la plus favorisée, mais sans aucune réciprocité en sa faveur, et s'est interdit d'éluder les effets de ce traitement par des moyens indirects, tels que procédure ou vérifications douanières, conditions mises au paiement des droits, exercice de monopoles, etc. En outre, pendant six mois ses taxes d'importation n'ont pu être supérieures « aux plus favorables » d'avant-guerre, et il a même dû en être ainsi dans les trente mois suivants pour un certain nombre de marchandises, les vins en particulier (art. 264 et suivants). Elle s'est obligée de plus à abroger tous les traités conclus depuis le 1er août 1914 avec ses alliés ainsi qu'avec la Russie, et avec eux toute une série d'autres (art. 290), et a accepté un régime transitoire pour l'Alsace-Lorraine et pour la Sarre, de manière à ne pas jeter le trouble dans leurs transactions, ainsi que la séparation du Luxembourg du Zollverein. Puis encore, si on a renoncé aux mesures internationales contre le *dumping*, des clauses relatives à la concurrence déloyale ont

réprimé les fausses indications sur l'origine, l'espèce, la nature, ou les qualités spécifiques des produits et assuré le respect des appellations d'origine (art. 274 et 275). Enfin, de façon générale, le traitement de la nation la plus favorisée a été encore reconnu par elle aux ressortissants des puissances alliées pour leurs personnes et pour leurs biens (art. 276)[1].

Mais, si la situation avait été ainsi réglée avec l'Allemagne[2], au moins pour une assez courte durée, et sur le même pied vis-à-vis de tous les Alliés, et si même le principe du « traitement équitable » avait été posé entre eux par le traité lui-même, il n'avait pas autrement défini le régime de leurs relations pour l'avenir, et, contrairement à certains espoirs peut-être un peu naïfs, chaque pays cherche pour l'instant de toutes ses forces à sauvegarder égoïstement ses intérêts propres, sans grand souci de l'intérêt commun, et même sans souci de fidélité à un principe positif de politique commerciale, trop difficile à suivre invariablement dans le désordre et l'instabilité générale.

21. Ainsi d'abord, en ce qui concerne le régime autonome de la France, notre premier effort a dû porter sur le jeu même de nos tarifs. Pour remédier au déséquilibre des changes, qui réduisait à rien l'effet des droits du tarif ancien, restés fixes, et par conséquent devenus de plus en plus faibles par rapport au prix fortement croissant des marchandises, et d'autant plus faibles qu'ils étaient acquittés en francs-papier, mais qui conférait par surcroît, et par une sorte de *dumping*, aux produits des pays à monnaie dépréciée une prime d'exportation qui allait s'élevant à mesure que cette dépréciation même s'accentuait, par une première mesure, celle du décret du 14 juin 1919, qui ne fut qu'éphémère, des surtaxes *ad valorem* — dont étaient dispensés du reste les denrées alimentaires, les matières premières et les produits mi-ouvrés — étaient appliquées aux marchandises tarifées, de manière à rendre

1. Sur les clauses économiques du Traité de paix, signé par les cinq pays alliés et associés et vingt-deux autres pays, et qui sont contenues dans les parties X, XI et XII de celui-ci, cf. Sauvaire-Jourdan, *R. E. P.*, 1919, p. 681.

2. Des dispositions analogues se retrouvent dans les traités de Saint-Germain et de Trianon, conclus avec l'Autriche, la Hongrie et la Bulgarie, mais dont la durée d'application est plus courte.

aux anciens droits la même efficacité qu'avant la guerre[1]. Puis, presque aussitôt après, pour épargner ce calcul au service des douanes, le décret du 8 juillet de la même année instituait le *système des coefficients* : il consiste à majorer l'ancien droit dans la mesure même où le prix de la marchandise s'est accru, en faisant varier par conséquent cette majoration à chaque variation de ce prix, et à affecter le droit d'un coefficient approprié, en moyenne de 3 à 4, mais parfois jusqu'à 10, de manière à rétablir « l'incidence protectrice » de l'ancien droit, devenu simple taxe de statistique[2]. Mais le décret du 29 juin 1921, qui revisa certains coefficients, avait annoncé pour 1922 une nouvelle revision, qui ne fut pas effectivement opérée, en raison des dissentiments du Gouvernement avec certains groupements intéressés, et, depuis que le Parlement a été remis en possession du droit de les fixer lui-même, ils ont été bien moins fréquemment modifiés. A vrai dire il ne pouvait y avoir là qu'un expédient provisoire pour réaliser l'ajustement de la taxation douanière aux prix actuels du marché, et dont on n'a pas abusé, semble-t-il, dans l'ensemble, pour dépasser la protection moyenne qu'elle représentait avant-guerre[3]. Mais il n'en avait pas moins le grave inconvénient[4] de remanier incessamment les tarifs, d'aggraver par

1. Mais on a écarté le système du paiement des droits en or, ou plutôt au taux de l'or, quoique très généralisé et pratiqué notamment en Grèce, en Allemagne, en Espagne, en Italie, en Portugal, dans les Etats successeurs de l'Autriche et balkaniques et en Turquie. Il peut d'ailleurs être appliqué très différemment, d'abord suivant que cette exigence, qui se propose de stabiliser les droits, c'est-à-dire de leur conserver la même efficacité avec le même taux de protection, porte sur tout ou partie du droit, et selon, ensuite, qu'on détermine le taux d'équivalence d'après le cours moyen, fixé périodiquement, ou d'après le cours quotidien du change. Sur la combinaison de cette exigence avec les « surtaxes de dépréciation », très diversement appliquées aussi de pays à pays, cf. Moulin, *l. c.*

2. Une Commission de revision des coefficients fut instituée au Ministère des Finances pour préparer cette modification, réalisée, de 1919 à 1922, par 65 décrets, pour 3.294 positions du tarif.

3. Toutefois, à titre exceptionnel, certains produits spéciaux ont bénéficié de taxes *ad valorem*, substituées aux droits spécifiques.

4. On a dit aussi que l'idée du coefficient était fausse en soi, les conditions générales de la production ayant pu beaucoup changer, et qu'il aurait fallu envisager, non pas le rapport des prix de vente en 1913 et 1918, mais bien le rapport des prix de revient, comme l'Amérique s'efforce de le déterminer depuis le Tarif Fordney, en recherchant tous les éléments de ce prix, salaires, frais généraux, charges fiscales ou sociales, etc., et en faisant varier le tarif d'après le résultat de cette comparaison. (Moulin, *l. c.*)

cette instabilité les difficultés du commerce et de l'industrie, et de rendre plus difficile la conclusion d'accords commerciaux de quelque durée.

En outre de ce premier moyen de défense, et pour neutraliser partiellement les effets de la prime à l'exportation dont profitaient les produits en provenance des pays à monnaie dévalorisée, et spécialement de l'Allemagne, le décret du 28 mars 1921 relevait en bloc, par application de l'article 3 de notre loi douanière qui vise le *dumping*, de 400 % les droits du tarif maximum, compte tenu des coefficients, ce qui augmentait énormément l'écart des deux tarifs[1].

Mais, lorsque cessèrent les pouvoirs exceptionnels accordés au Gouvernement par la loi du 6 mai 1916 et prorogés par des lois ultérieures jusqu'en 1922[2], de prononcer des prohibitions ou d'*augmenter* et (à partir de 1922) de *modifier* les droits du tarif, et que le Parlement fut rentré dans ses attributions normales, il a fallu envisager l'éventualité d'une revision douanière d'ensemble, qui n'est pas du reste encore effectuée, en raison des difficultés de toutes sortes qu'elle soulève[3],

1. Mais il a fallu revenir sur cette mesure, notamment en vertu d'un décret du 28 juillet 1922, en faveur de certains produits livrés en exécution des Réparations en nature, dans l'intérêt même des sinistrés, et de certains autres, et les admettre au bénéfice du tarif minimum avec coefficients. Et le décret de 1921 lui-même en exemptait également ceux des produits originaires des Etats-Unis qui restaient soumis au tarif général. — On a du reste fait grief à cette mesure de défense de son caractère forfaitaire, alors que la prime du change est essentiellement variable, et de son inefficacité contre les pays qui bénéficiaient du tarif minimum. En Amérique, les mesures préventives contre le dumping consistent en des surtaxes qui peuvent varier de 10 à 50 % de la valeur des marchandises et être même remplacées par des prohibitions, et on s'efforce de connaître les variations des prix de revient sur les divers marchés, tandis qu'en Angleterre, pour éviter le remaniement incessant du tarif, la « loi de sauvegarde » impose un droit de 33 1/3 % aux produits qui concurrencent des industries « essentielles », et qu'en Australie on recherche la compensation mathématique du préjudice du dumping à l'aide d'une surtaxe qui égalise les prix de vente de la marchandise étrangère et de la marchandise indigène sur le marché national. (Moulin, *l. c.*)

2. Elle le fut d'année en année, et pour la dernière fois par la loi du 31 décembre 1921, jusqu'à la fin de 1922.

3. Certaines questions ont été posées à ce sujet, notamment celle du choix entre les droits spécifiques et les droits *ad valorem*, celle, plus délicate encore, du paiement des droits en or, à laquelle les protectionnistes semblent en majorité opposés, comme pouvant entraîner la disparition des coefficients, et celle enfin des mesures spéciales à prendre en faveur des « industries-clefs », si difficiles à déterminer exactement, ou contre le *dumping*. Cf. Gignoux, o. c., p. 48, et *R. E. P.*, 1924, p. 268; 1926, p. 492.

étant donné surtout l'instabilité encore très grande des conditions de la production, auxquelles devrait s'ajuster une protection rationnelle[1].

22. Aussi, à défaut de cette revision et aussi du renouvellement des anciens pouvoirs du gouvernement, a-t-il fallu, dans des circonstances exceptionnelles telles que celles du début de 1924, pour obvier à la crise des changes et à la hausse des prix, recourir à des mesures provisoires. C'est ainsi que toute une série de prohibitions furent apportées, de janvier à avril de cette année, à l'exportation des combustibles, des cuirs et peaux, des farines et des pâtes, de la laine, du coton et d'un certain nombre de produits alimentaires (lait, beurres, légumes secs, etc.), et que des droits furent établis à la sortie d'une quarantaine d'articles, de 25 % d'abord, puis de 10 à 15 % (décrets des 11 et 20 mars et 7 avril 1924), jusqu'à ce que la situation se fût améliorée, tandis qu'en sens inverse on favorisait l'importation des denrées déficitaires, telle que celle des blés par la suppression temporaire de la majoration du droit de 7 francs par le coefficient 2 (décret du 6 janvier 1924), celle des viandes frigorifiées (décret du 8 août 1924), et celle d'un certain nombre de produits, dont les coefficients de majoration furent supprimés ou réduits (décret du 20 septembre 1924).

Enfin, toujours en attendant une revision qui doit tarder encore, paraît-il, quelques mois, la loi du 6 avril 1926 a relevé l'ensemble de nos droits spécifiques, multipliés, s'il y a lieu, par leurs coefficients, uniformément de 30 %. Ce relèvement général a eu pour principal objet d'augmenter l'incidence des droits de douane, naturellement très affaiblie par la diminution de valeur de notre monnaie et la hausse des prix consécutive, et aussi de fournir au gouvernement une position plus forte dans les négociations en cours avec les autres pays. Toutefois, s'il a été étendu aux produits agricoles (bestiaux, viandes, volailles et œufs, haricots et lentilles secs, et pommes de terre) sur lesquels les droits de douane avaient été suspendus depuis 1914 et devront être rétablis

1. Sur les conditions dans lesquelles ce projet de revision, annoncé par une circulaire de mars 1923, est accueilli, cf. Gignoux, *l. c.*

dans les trois mois, la loi en a exonéré le tabac, le papier et les pâtes de cellulose, et aussi les marchandises originaires d'Allemagne et importées sous le régime des prestations en nature.

23. Quant au régime conventionnel français, lorsqu'il était apparu que les résolutions de la *Conférence économique des Gouvernements alliés*, favorable à l'entr'aide, resteraient sans suite aucune, et que les bouleversements résultant de la guerre devraient entraîner la profonde transformation de ce régime, il avait été aboli en bloc, le 23 avril 1918, par la dénonciation de toutes les conventions et de tous les traités, qui devaient cesser, en principe, un an après cette dénonciation. Mais, en attendant, et pour ne pas soumettre tous les pays aux sévérités de notre tarif général avant qu'on eût le temps de les renouveler sur des bases nouvelles, ces conventions devaient être prorogées de trois mois en trois mois, expressément ou par voie de tacite reconduction. — Puis, en vue de la préparation des nouvelles, la loi du 29 juillet 1919 accorda au gouvernement le droit, qui lui avait été refusé depuis 1892, de négocier avec les puissances étrangères, pour une durée d éter minée, « la concession de réductions de droits sur le tarif général calculées en pourcentage sur l'écart existant entre le tarif de droit commun et le tarif minimum », c'est-à-dire de « négocier entre les deux tarifs », en échange d'avantages corrélatifs. Et c'est dans ces conditions, au prix de difficultés trop complexes pour être analysées ici, et aggravées par le désir de notre part, conformément à nos tendances protectionnistes, de réduire autant que possible, sinon de supprimer, l'application de la clause de la nation la plus favorisée, qu'ont été conclus, de 1920 à 1923, un certain nombre de conventions ou plutôt d'accords ou de *modus vivendi*, de portée plus ou moins limitée, avec la Tchécoslovaquie, la Finlande, l'Esthonie, la Pologne, l'Espagne, le Canada, l'Union Belgo-Luxembourgeoise (réalisée en 1921), la Norvège, le Portugal, l'Italie, la Grèce et l'Autriche (qui, par le traité de Saint-Germain, nous devait, jusqu'en septembre 1923, le traitement de la nation la plus favorisée, sans réciprocité), et la Turquie. Mais toutes ces conventions ont ce caractère commun de n'avoir, en raison de l'instabilité générale, qu'une durée d'une année, sauf à se proroger par voie de tacite reconduc-

tion de six mois en six mois, à moins de dénonciation trois mois à l'avance. Et dans l'ensemble elles accordent aux produits des pays avec qui elles ont été conclues, soit, pour un plus ou moins grand nombre d'entre eux, le bénéfice du tarif minimum, au-dessous duquel nos négociateurs ne sont pas autorisés à descendre, soit un certain pourcentage de réduction sur l'écart des deux tarifs, parfois avec contingentement de la quantité des produits ainsi admis, et plus rarement aussi avec promesse d'un traitement plus favorable, s'il en était accordé un à d'autres pays, ou promesse de consolidations des droits[1]. On ne saurait donc s'étonner qu'on reproche à notre politique douanière d'après-guerre son caractère précaire, provisoire et instable[2], des inégalités de traitements, et des complications dans l'application qui ne sont évidemment pas favorables à un large développement des échanges. En l'état, cependant, notre protectionnisme ne paraît guère plus agressif que celui de beaucoup d'autres pays qui protestent contre.

24. Comme la France, en effet, tous les pays ont, sous la pression des mêmes nécessités, relevé plus ou moins considérablement leurs tarifs, et soit renforcé leurs droits spécifiques par un système de coefficients analogue au nôtre, soit superposé à ces droits des droits *ad valorem*, soit exigé le paiement des droits en or, soit employé tous ces moyens à la fois, ou enfin ont défendu leurs industries par une surtaxe compensatoire de l'écart des changes.

L'Espagne, dont l'industrie s'était, pendant les hostilités, développée considérablement sans souci de l'avenir, et dont la balance commerciale devenait pourtant déficitaire dès 1920, s'est efforcée de sauvegarder sa situation à la fois par un renforcement de ses tarifs, qui ne tardaient pas à être doubles de ceux de 1912, et par les conditions spéciales imposées pour le paiement des droits, qui, déjà exigés en or depuis 1906,

1. Cf. sur ces conventions et celles qui ont suivi avec la Belgique, le Portugal, la Hongrie, etc., les développements de Gignoux, o. c., p. 65 s., et *R. E. P.*, 1924, p. 274, et 1926, p. 496.

2. Cette instabilité est ressortie encore de la remise en question ou de la dénonciation, suivant les cas, de nos accords avec l'Espagne, le Portugal et la Grèce (Gignoux, *R. E. P.*, 1924, p. 279, et 1925, p. 381.)

furent aggravés par une surtaxe additionnelle en or frappant les marchandises provenant des pays à changes avariés. C'est pour être affranchie de cette surtaxe compensatoire et obtenir un régime plus favorable à son trafic, presque complètement interrompu depuis la rupture de novembre 1921, que la France, en juillet 1922, a souscrit avec le royaume voisin une convention commerciale fondée sur le principe de « la plus exacte réciprocité », et dont la caractéristique est de faire accorder à nos produits au moins le bénéfice du tarif minimum ou même la réduction de ses droits, en échange de la franchise ou de l'admission à notre tarif inférieur d'un grand nombre de produits agricoles espagnols, de matières premières et de demi-produits, et de dégrèvements plus ou moins importants de notre tarif général pour tous les autres[1]. Mais, déjà et en ce moment même, des négociations sont en cours entre les deux pays pour modifier le régime de leurs relations.

L'Italie a, par son tarif de 1921, établi des droits protecteurs dont la sévérité est encore renforcée par des coefficients de majoration et par l'exigence du paiement des droits en or[2].

La Belgique, elle aussi, a cédé aux circonstances dans son nouveau tarif, qui est celui de l'*Union Economique Belgo-Luxembourgeoise*, et qui a certainement été inspiré par un esprit protectionniste et le besoin de se défendre contre le change de certains pays, bien que le tarif maximum ne doive qu'être exceptionnel et que le tarif minimum puisse être conventionnellement abaissé. Aussi bien la Convention de l'Union avec la France, signée en mai 1923, se proposait d'accorder un traitement de faveur à nos produits en échange d'une centaine de réductions ou de consolidations de droits de notre propre tarif minimum, devenu exceptionnel dans son application. Mais, quoique la conclusion de cet accord eût été précédée d'une entente entre les intéressés des deux pays et que sa durée pût être très réduite, étant dénonçable en tout temps moyennant un simple préavis de six mois, et quoique enfin chaque partie se fût réservé le droit de modifier les tarifs de cet accord en raison des fluctuations futures

1. ***, *R. E. I.*, 1922, III, p. 103.
2 ***, *R. E. I.*, 1922, III, p. 103; Loria, *R. E. I.*, 1925, II, p. 229

de valeurs, il est remarquable qu'il n'ait pas trouvé grâce devant le Parlement belge, qui en a refusé l'approbation[1], et qu'il ait fallu lui en substituer un autre en 1925.

Aussi défavorable que possible au libre développement des échanges était la situation des Etats de l'Europe centrale, c'est-à-dire de l'Autriche et des six Etats successeurs, Hongrie, Tchéco-Slovaquie, Serbie, Roumanie, Pologne et Italie, à la suite du démembrement de l'ancien Empire austro-hongrois et de la disjonction violente d'économies autrefois confondues en une seule. Ce n'est qu'après plusieurs années d'un prohibitionnisme accentué, qui s'inspirait, pour paralyser tant les importations que les exportations, à la fois de considérations monétaires et du souci de ne pas diminuer leurs approvisionnements, que ces derniers Etats ont commencé à entrer dans des vues moins exclusives et à conclure entre eux certains arrangements. Ceux-ci, pour éviter la difficulté des règlements monétaires, prirent la double forme d' « accords de compensation », qui réalisaient, sous le contrôle de l'Etat, l'échange de quelques produits sous le régime du troc, ou d' « accords de contingentement », qui, tout en laissant le commerce libre, entr'ouvraient les portes fermées par la prohibition, en octroyant à chaque Etat des licences d'importation ou d'exportation, à concurrence d'une certaine quantité de produits. Mais la Conférence de Porto-Rosa, en 1922, a jeté les bases de communications plus complètes et plus larges dans cette partie de l'Europe[2]. — Quant à l'Autriche, malgré la séparation de ses parties les plus industrialisées, elle ne s'en est pas moins donné un tarif très protectionniste, destiné surtout, il est vrai, à servir de base à des négociations qui ont abouti à la conclusion de traités avec la plus grande partie des pays d'Europe[3].

25. L'Angleterre elle-même, dès 1915, et pour des raisons fiscales et de change, avait établi des droits d'importation sur un certain nombre de produits manufacturés (automobiles, horlogerie, produits chimiques, essences, cafés, vins, etc.),

1. Sur l'esprit de ce tarif et l'accord qui a suivi, cf. Mertens, *R. E. I.*, 1923, IV, p. 241.

2. Cf. Gignoux, o. c., p. 148.

3. Van Iseghem, *R. E. I.*, 1925, II. p. 131

et par des droits de sortie sur un certain nombre de produits, particulièrement le charbon, placé les industries étrangères dans des conditions de grande infériorité par rapport aux industries similaires anglaises, qui se les procuraient à prix réduit. Mais, en 1920, après avoir interdit l'importation des colorants sans licence spéciale, elle instituait, par une loi dite de sauvegarde, des droits d'entrée de 33 1/3 % (dits droits Mac Kenna) en faveur des industries « essentielles » ou « clefs » (*key industries*), pour les défendre contre le *dumping* des pays à change déprécié, tout en s'élevant contre le protectionnisme des autres. En outre la même surtaxe était appliquée aux produits vendus en dessous de leur coût de production, et elle pouvait l'être enfin, après vérification par le *Board of Trade*, à tous les produits provenant de pays dont le change serait déprécié par rapport à la livre sterling d'au moins 33 %, avec cette différence que cette dernière était établie de manière permanente, tandis que les industries-clefs ne devaient en bénéficier que cinq ans seulement. Or, après une courte abrogation, en 1923, non seulement ces droits ont été rétablis, mais l'application en a été étendue par la faculté donnée à toute industrie d'en réclamer le bénéfice, à la condition de prouver qu'elle est en état d'infériorité involontaire par rapport à ses concurrents. Et déjà les soies et soieries, le houblon et la bière jouissent de la protection de certaines taxes, dont les industries du tulle, de la dentelle, de la broderie, et sans doute bientôt beaucoup d'autres à leur suite, invoquent le secours. — C'est que l'Angleterre se sent touchée par la concurrence étrangère, particulièrement par celle des Etats-Unis et du Japon en Extrême-Orient, et menacée aussi par le développement d'industries nouvelles dans ses propres colonies, comme l'industrie houillère en Afrique du Sud et l'industrie textile et la métallurgie aux Indes et en Australie. Et il n'est pas jusqu'à la déflation, qu'elle a poursuivie, dès l'automne de 1920, avec un rare courage, qu'elle n'accuse d'avoir placé l'industrie nationale en mauvaise posture, par suite de la restriction du crédit qui s'en est suivie et de la baisse des prix qui l'a accompagnée[1].

Quant à ses rapports avec ses colonies, après la large part

1. Gignoux, o. c., p. 131; Boislandry-Dubern, *R. E. I.*, 1923, IV, p. 334.

prise par les *Dominions* à la guerre mondiale et les preuves de loyalisme absolu qu'elles lui ont données, les idées de préférence se sont singulièrement renforcées, et elles se sont affirmées une fois de plus et avec plus de décision dans les diverses Conférences économiques impériales, d'abord de 1917 et 1919, et surtout de 1923. Sauf l'Inde, qui persiste dans son opposition, cette dernière Conférence a été en plein accord avec le Gouvernement britannique pour en confirmer le principe, avant tout dans l'intérêt des développements du commerce impérial. Toutefois, si ce dernier s'est engagé à accentuer les anciennes préférences existantes ou à en multiplier le nombre[1], il s'est refusé à taxer le froment, la farine, la viande, le lard, le beurre, les œufs, c'est-à-dire les principaux éléments de la consommation générale, ainsi que les matières premières, alors que les grains et la viande constituent la plus importante exportation des colonies. Et, en dépit d'une grande bonne volonté commune, l'accord se révèle toujours aussi difficile à réaliser en présence des oppositions d'intérêts inéluctables existant entre les diverses parties de l'Empire[2]. Au surplus, répudié par l'éphémère gouvernement travailliste, le principe des préférences reste depuis lors en suspens, tout en ayant la faveur du gouvernement conservateur qui a remplacé celui-ci.

26. L'Allemagne, de son côté, s'était efforcée, en attendant de recouvrer sa liberté économique, d'échapper aux effets

1. Elles étaient prévues particulièrement comme devant être accentuées pour les fruits séchés et conservés, les corinthes, les sucres, les tabacs, les vins, les pommes, le saumon et le homard conservés, le miel, les jus d'orange et autres fruits.

2. C'est ainsi que l'Australie réclame la taxation des denrées alimentaires et des matières premières, que l'Union africaine réclame de son côté pour sa forte production de maïs, tandis que l'Australie y est opposée (sous prétexte, paraît-il, que le cultivateur est un homme de couleur !), que l'Inde déclare qu'elle n'a qu'à perdre à ce régime et refuse, comme Terre-Neuve, toute faveur aux produits britanniques, et que, si on a affirmé en général la préférence à donner aux articles fabriqués ou aux matériaux produits dans l'Empire (règle à laquelle l'administration anglaise obéit, paraît-il, en principe, depuis 1919), les Dominions ont déclaré vouloir autant que possible réserver leurs commandes à leurs propres industries, dont ils sont très jaloux, quoique la Grande-Bretagne se montrât largement disposée à les financer. — Du reste, le pourcentage du commerce impérial dans le trafic de l'Angleterre, qui était en 1913 de 25 % à l'importation et de 32,5 % à l'exportation, s'était élevé, déjà en 1923, sans grandes préférences, respectivement à 31 et 34,5 %, ce qui est sensible surtout pour les importations coloniales. (Pollet, *R. E. I.*, 1924, I, p. 24, et III, p. 492.)

directs du Traité de paix, en prohibant de façon générale l'importation des produits étrangers, sauf licences dont les conditions restaient imprécises, et en faisant contrôler les exportations par des offices du Commerce extérieur, chargés de provoquer des prohibitions d'exportation et de statuer sur les demandes de dérogations, et aussi de fixer les prix et les conditions de toutes sortes auxquelles les ventes seraient faites, de manière à conquérir certains marchés par la pratique du *dumping* ou à favoriser certains pays. Quant à son tarif de douane, si elle avait dû maintenir l'ancien obligatoirement un certain temps, pour le relever fortement dès qu'elle en aurait la faculté, elle avait ordonné dès 1919 le paiement des droits sur la base de l'or, en déterminant hebdomadairement le coefficient à leur appliquer en raison de la dépréciation du mark par rapport au dollar. Mais elle plaçait surtout secrètement son espoir, pour son offensive économique, dans la dévalorisation progressive de son mark, qui conférait aux produits allemands une prime à l'exportation, dont elle n'hésitait pas, sans souci de la faillite, à s'assurer le profitable maintien par une nouvelle chute de cette valeur monétaire chaque fois que la hausse des prix intérieurs menaçait l'existence de cette prime[1].

Puis, lorsque, après la consommation de sa faillite, sa monnaie se fut stabilisée sur la base de l'or, et qu'eut cessé, le 10 janvier 1925, l'effet des clauses du Traité de Versailles, sans que la Société des Nations eût usé de la faculté de le proroger au delà, l'Allemagne s'est hâtée de reviser le tarif douanier de 1902, par une loi du 17 août 1925, qui modifia trois cent soixante-seize des positions de l'ancien, sur neuf cent quarante-six qu'il contenait. Son but déclaré était d'offrir une meilleure base de négociations pour la conclusion de nouveaux traités de commerce et aussi de renforcer la protection dont tant l'industrie que l'agriculture éprouvaient le besoin, en attendant d'ailleurs, car il n'est que provisoire, la promulgation du nouveau tarif, qui est prévu pour le 31 juillet 1927. S'il met fin du moins à l'ancien système de prohibitions d'importations et de licences, il rétablit en partie

1. Cf. Gignoux, o. c., p. 160, et *R. E. I.*, 1925, I, p. 70 s.; Legueu, *Essai sur la politique commerciale de l'Allemagne depuis* 1924, 1923.

les droits de douanes d'avant-guerre sur les céréales, les produits des minoteries, le bétail, la viande et les autres produits agricoles et amorce leur élévation à peu près à leur ancien niveau à partir d'août 1926, restaure, avec modifications, le système des bons d'importation, renforce la protection dont jouissaient beaucoup de produits industriels, et confère enfin au gouvernement, sauf certaines approbations, des pouvoirs très étendus pour lui faire produire tout son effet. Quant à son régime contractuel, le Reich a bien éprouvé la nécessité de conclure, en général sur la base du traitement de la nation la plus favorisée, des traités de commerce, notamment avec les Etats-Unis, la Grande-Bretagne, l'Italie, la Belgique, la Hollande, la Grèce et la Russie soviétique, mais dont le caractère commun est d'être provisoires et en tout cas à brève échéance[1]. Avec la France, qui repoussait ce traitement comme incompatible avec la loi de 1919 et ne voulait négocier que sur la base de la stricte équivalence des concessions, les pourparlers, ouverts à l'automne de 1924, n'ont abouti qu'en février 1926 à un accord d'une durée de trois mois et qui ne porte que sur un petit nombre de produits seulement de l'un et l'autre pays, parfois même dans les limites d'un contingentement, en attendant, il est vrai, la conclusion d'un traité définitif[2].

1. Cf. *Rapports* de Gilbert Parker, agent général des paiements de Réparations, du 30 novembre 1925, p. 80 s., et de M. Fadyean, commissaire aux Revenus gagés, du 30 septembre 1925, p. 7. — L'Allemagne, qui pratiquait avant guerre le *dumping* des transports à l'aide de tarifs spéciaux ou combinés, dont l'effet était d'avantager la marchandise allemande au détriment des marchandises étrangères, et au mépris des traités de commerce et de la liberté du transit, a rétabli, depuis mars 1924, des tarifs exceptionnels, comportant de fortes réductions en faveur des marchandises qui transitent sur son territoire et par ses ports de mer, à vrai dire sans distinction de nationalités. Sur la validité de ces pratiques au regard de l'article 323, § 2 du Traité, qui lui interdit d'établir des primes directes ou indirectes d'exportation ou d'importation par ports ou navires allemands, cf. Taevernier, *R. E. I.*, 1924, III, p. 561.

2. L'accord du 12 février favorise particulièrement les produits saisonniers de l'agriculture française, en leur concédant le régime de la nation la plus favorisée et une réduction des tarifs de 1925, dont la caractéristique est précisément la protection des produits de la terre. L'Allemagne doit jouir en échange du bénéfice de notre tarif minimum ou d'un pourcentage de réduction sur l'écart entre les deux tarifs, pour les bois, les soies, certains produits chimiques, certaines catégories de machines agricoles, les articles de ménage, etc. Mais ces faveurs sont, de l'un et de l'autre côté, au moins pour certains produits, limitées à des quantités déterminées. Cf. sur ces négociations dans le passé et pour l'avenir. Gignoux, *R. E. P.*, 1926, p. 498.

27. Quant à la Russie[1], dont la puissance productive s'était d'ailleurs presque complètement effondrée depuis la Révolution bolcheviste, tout son commerce extérieur avait été, dès 1918, entièrement concentré aux mains d'un monopole d'Etat, chargé de vendre à l'étranger comme un commissionnaire toutes les marchandises des entreprises nationalisées, réserve faite des rapports directs qui pouvaient s'établir entre l'Union centrale des Coopératives et les coopératives étrangères, et cette nationalisation avait entraîné elle-même la suppression du tarif des douanes, puisque toutes les marchandises importées ou exportées étaient propriété de l'Etat. Mais il a fallu, dans l'effort de reconstruction qui s'est imposé, en dépit des partis pris de la théorie, au gouvernement de Lénine, et dans le système dit de la « nouvelle économie politique », autoriser en 1922 la création de sociétés commerciales par actions, auxquelles du reste l'Etat serait associé pour moitié, et dont le but serait d'admettre le capital étranger pour l'achat à l'intérieur et l'exportation de marchandises, ainsi que pour l'importation des produits nécessaires à la réorganisation industrielle ou aux échanges intérieurs, et admettre aussi les « organes économiques », tels que les syndicats et les coopératives, à exporter ou à importer pour leurs besoins, mais sous le contrôle du Commissariat du Commerce Extérieur, ainsi que les particuliers qui ont pris à bail des concessions industrielles à pourvoir à leurs besoins d'outillage ou d'objets de ravitaillement pour leurs ouvriers. Et en février 1922 un nouveau tarif est entré en vigueur, dont les droits, calculés en or et plus élevés que les anciens, sont applicables aux marchandises des pays ayant signé une convention commerciale avec les Soviets, et peuvent être majorés de 100 % pour celles des autres pays. Mais, quoique des accords ou des traités aient été déjà conclus, de 1921 à 1924, avec l'Angleterre, l'Allemagne, la Norvège, la Suède, l'Autriche,

1. Sur le commerce extérieur de la Russie pendant la guerre, totalement bouleversé par la fermeture des voies maritimes, cf. Lauwick, *R. E. P.*, 1916, p. 165. Sur l'importance de sa production avant la guerre, notamment en blé, seigle, volailles et œufs, lin, chanvre, platine et pétrole, par rapport à la production mondiale, et celle de ses exportations, et sur son effondrement et les conséquences de la disparition de ce grand fournisseur et de cet ancien marché de 160 millions d'hommes, cf. L. Dechesne, *R. E. I.*, 1924, IV, p. 159

la Tchéco-Slovaquie, l'Italie, la Perse, etc., dont certains contiennent la clause de la nation la plus favorisée, comme le traité anglo-russe, subordonné du reste à l'obtention d'un emprunt, l'affaissement économique de l'ancien Empire et le défaut de toutes garanties véritables pour les transactions sur un marché où les droits individuels ne comptent pour rien, ne laissent guère espérer qu'il retrouve de longtemps son ancien développement[1].

28. Enfin les Etats-Unis, quoique parvenus à l'apogée de leur puissance en face d'une Europe ruinée autant que par la guerre par l'état d'incertitude qui lui a succédé, bien loin de se départir de leur ancienne politique, comme on aurait pu le croire à certaines manifestations retentissantes telles que le fameux message Wilson, l'ont plutôt accentuée, sans cesser de se préoccuper de conserver leur puissance exportatrice. D'une part, l'*Emergency Tariff*, voté malgré le véto du Président, a frappé de droits certaines entrées qui s'effectuaient en franchise, et le nouveau tarif Fordney, de 1921, a non seulement accru la rigueur du précédent, mais introduit une règle nouvelle, d'après laquelle les droits sont fixés en raison du prix de revient, exactement vérifié par des enquêtes sur place, des marchandises dans le pays d'où elles viennent. Et le principe, posé par l'article 3 des XIV célèbres propositions Wilson, de l'*égalité économique* pour tous les produits, qu'on avait pris tout d'abord pour une déclaration libre-échangiste, se proposait, tout au contraire, de consolider la situation de l'Amérique, en obligeant tous les pays à faire le même traitement à tous les produits de même nature, quelle qu'en fût la provenance, et en condamnant, sauf des circonstances exceptionnelles, les accords de réciprocité où les autres Etats, étant donné le caractère souvent complémentaire de leurs productions, peuvent trouver des avantages[2].

1. En 1921, les exportations n'ont pas dépassé 21 millions de roubles-or contre 248 millions de roubles-or d'importations. En 1922, le total des exportations aurait été de 60 millions de roubles-or pour le commissariat et de 57,5 pour les « organes ». (Legueu, *R. E. I.*, 1923, I, p. 250; Eliacheff, *R. E. P.*, 1923, p. 76, et 1924, p. 869.)

2. Sur ce faux principe, qui repose en effet sur la fausse idée de l'égalité des divers pays, et sur ses conséquences, cf. Quesnay, *R. E. P.*, 1919, p. 589; Hauser, *R. E. I.*, 1924, IV, p. 7.

D'autre part, fortement préoccupés de préserver leur exportation des effets naturels, non seulement de leur propre tarif, mais aussi de leur formidable accumulation d'or et de leur situation nouvelle de créditeurs de l'Europe entière, les Etats-Unis s'efforcent d'en favoriser le développement[1] à la fois par des mesures qui, comme la loi Webb de 1918, soustraient les syndicats de production à une partie plus ou moins considérable des moyens de défense adoptés contre les trusts, ou, comme l'*Agricultural Credit Bill* ou le *Bill Edge* de 1919, se proposent de procurer de très grandes ressources aux corporations bancaires qui aident ce commerce ou des facilités nouvelles de crédit aux achats de l'étranger, que menaceraient de paralyser l'obligation de payer en or et la hausse du change [2].

En l'état donc, et quoique le monde, encore plongé dans le chaos économique où l'ont précipité les bouleversements de la guerre, cherche naturellement sa voie, et que, sous les auspices de la Société des Nations, des conférences internationales s'efforcent de la lui montrer, d'ailleurs jusqu'ici presque sans résultat, l'antagonisme aigu des intérêts, simple résultante d'une inégalité de situations qui n'a jamais été aussi profonde, dresse les Etats les uns contre les autres. Et seul, apparemment, mieux en tout cas qu'aucune formule théorique ou qu'aucun rapprochement politique, le rétablissement d'une circulation monétaire normale pourra contribuer à pacifier leurs rapports commerciaux et à abaisser leurs barrières douanières, sans qu'il soit cependant permis d'en attendre de longtemps l'institution d'une réelle communauté économique où les faibles ne seraient pas exposés à souffrir de leur faiblesse et les forts

1. Leur commerce extérieur est passé, cependant, entre 1870 et 1904, de 828,7 millions de dollars à 2.519,9 millions de dollars, dont 1.484 à l'exportation et 1.035,9 à l'importation, au lieu de 392,7 millions de dollars et 435,9 millions de dollars respectivement à la première date, ce qui fait ressortir des augmentations de 203 %, pour l'ensemble, et 277 % et 138 % pour chacun des deux mouvements. Cf. aussi sur les progrès énormes de certaines industries, telles que le fer, la laine, le coton et les cuirs, et le mouvement commercial des Etats-Unis avec l'Europe, ainsi que la position particulière de chaque nation vis-à-vis d'eux, qui la laisse désarmée contre l'exagération de leurs tarifs, Matlekovits, *R. E. I.*, 1907, II, p. 7.

2. Sur ces divers actes, cf. Rist, *R. E. P.*, 1919, p. 78; Gignoux, o. c., p. 139; Y. Guyot, *R. E. I.*, 1921, IV, p. 7.

portés à leur faire sentir, plus ou moins directement et lourdement, le poids de leur suprématie[1].

1. Du moins, à défaut d'une politique douanière commune, la Société des Nations a fait consacrer par la Convention internationale de Barcelone de 1921 la liberté complète et l'égalité des conditions du transit, et a préparé, par les études de son Comité économique, la conclusion de la Convention internationale du 3 novembre 1923 pour la simplification des formalités douanières, qui a été signée par les représentants de vingt et un Etats, sur les trente-cinq qui étaient représentés à Genève. (Cf. G. Gérard, *R. E. I.*, 1924, I, p. 118.) Par cette Convention, les Etats s'engagent de façon générale à faire que leurs relations commerciales ne soient pas entravées par des formalités douanières ou autres excessives, inutiles ou dirigées contre certains pays. En particulier ils s'obligent à faire publier, préalablement à leur application, toutes les mesures douanières, les tarifs, et l'ensemble de toutes les sujétions qu'ils édictent; à communiquer diplomatiquement leurs nouveaux tarifs aux autres Etats, à la Société des Nations et au Bureau international de Bruxelles, qui est chargé par la Convention du 5 juillet 1890 de leur publication et de leur traduction, et à les codifier, comme ils sont invités à le faire pour leurs réglementations. Ils s'engagent pareillement à réduire le plus possible et à simplifier l'exigence des licences d'exportation ou d'importation et des certificats d'origine. Enfin on a reconnu qu'il fallait tendre à la « standardisation » des méthodes d'analyse, et, en ce qui concerne le dédouanement, poser au moins le principe d'un traitement équitable.

CHAPITRE VI

Le Régime légal des Échanges internationaux. [1]

1. Diversité des régimes douaniers. — 2. Les tarifs de douane : régime *autonome*, régime *conventionnel*. — 3. Clause de la nation la plus favorisée. — 4. Système du double tarif : tarif *maximum* et tarif *minimum*. — 5. Technique de la politique protectionniste. *Les primes* en général. — 6. Les primes à la production et à l'exportation. — 7. Les primes à la marine marchande. — 8. Autres modes d'encouragements directs. — 9. Encouragements indirects ou *restrictions douanières :* prohibitions et droits de douane. — 10. Droits *spécifiques* et droits *ad valorem*. — 11. Droits simples et droits différentiels. — 12. Droits fixes et droits variables. Système de l'échelle mobile. — 13. Tempéraments aux restrictions douanières. Transit et entrepôt. — 14-15. Admission temporaire et *Drawback*. — 16. Ports francs ou zones franches. — 17. Régime douanier des colonies. — 18. L'ancien « régime exclusif » ou « pacte colonial ». — 19. Système de l'autonomie. — 20. Système de l'assimilation douanière : colonies assimilées. — 21. Colonies non assimilées. — 22. Régime de la « porte ouverte ». — 23. Critique des divers systèmes.

1. C'est dans son tarif douanier que se reflète immédiatement le régime, libéral ou restrictif, de chaque pays, car, suivant son esprit, il fait au commerce avec l'étranger des situations extrêmement différentes, différentes surtout pour les facilités d'accès des marchandises, mais aussi parfois en ce qui concerne la condition juridique des personnes qui participent à ce trafic, ou de la marine par le moyen de laquelle il se réalise. Ce n'est point, pour ne parler ici que des marchandises, que l'existence d'un tarif de douane les assujettissant à des droits d'entrée soit incompatible par nature avec le

1. Cf. Fontana-Russo, *Traité de politique commerciale*, trad. fr., 1908; Nogaro et Moye, *les Régimes douaniers*, 1910; Arnauné, *le Commerce extérieur et les tarifs de douane*, 1911; Augier et Marvaud, *la Politique douanière de la France*, 1911; G. Pallain, *les Douanes françaises*, 2e éd., 1912.

libre-échange, même le plus pur. Non seulement, en effet, le pays le plus libre-échangiste peut lever certains droits, alors de caractère purement fiscal, sur certaines catégories de marchandises qui n'ont pas de similaires dans le pays, comme dans nos pays d'Europe le thé, le cacao, le café et les épices, ou même les vins et spiritueux en Angleterre, mais c'est aussi une nécessité d'une bonne politique de posséder dans un tarif une échelle de droits d'importation destinés, non pas à être perçus en fait le plus ordinairement, mais à constituer une base utile de négociations dans les pourparlers qui précèdent la conclusion des traités de commerce. Mais il va de soi que, dans un régime protectionniste, le propre du tarif douanier est d'être une arme, et non plus seulement un argument, ou de dresser une barrière à l'abri de laquelle la production nationale puisse soutenir la concurrence étrangère.

2. Avant tout, il importe de savoir comment ce tarif douanier[1] peut être établi, quel que soit d'ailleurs le mécanisme constitutionnel selon lequel il est dressé. Or il peut l'être de deux façons opposées, suivant qu'il est *autonome* ou *conventionnel*. Au premier cas il résulte d'un acte unilatéral de la puissance qui le dresse, et c'est pourquoi on le qualifie souvent de *légal*[2]; au second il dérive d'un accord contractuel entre deux ou plusieurs puissances qui en font la loi de leurs rapports commerciaux, et cet accord est contenu dans un traité de commerce[3], dont les clauses et les tarifs incorporés constituent en principe autant de dérogations aux articles du tarif légal correspondant[4]. Le tarif contractuel implique donc l'existence antérieure de l'autre, puisque son objet même

1. Sur la contexture du Tarif officiel français, cf. Clerget, o. c., p. 328.

2. Il n'est pas d'ailleurs exclusif de tarifs de représailles ou de faveur, suivant les cas.

3. On distingue parfois des *traités de commerce* proprement dits, à durée généralement déterminée et assez longue, et qui établissent un régime d'ensemble, les simples *conventions ou accords commerciaux*, faits pour une durée plus courte, un an par exemple et parfois moins, et renouvelables par tacite reconduction, qui ne contiennent que certaines concessions. Nogaro, o. c., p. 306; Clerget, o. c., p. 324.

4. Les traités peuvent contenir d'ailleurs des dispositions relatives aux personnes, à leurs droits (brevets d'invention et marques de fabrique), à la navigation et aux transports.

est d'en écarter ou d'en modifier les dispositions sur un plus ou moins grand nombre de points[1].

Ce qu'on recherche, en conséquence, quand on examine ce qui vaut le mieux, du tarif autonome ou du tarif conventionnel, c'est si un Etat a intérêt à conserver jalousement la maîtrise de son tarif, pour le faire varier au gré des circonstances, ou s'il ne lui est pas préférable d'entrer en composition avec les autres Etats et de se lier envers eux, au moins pour un certain temps, à charge, bien entendu, d'une réciprocité plus ou moins complète. Mais, à vrai dire, cette question ne comporte pas de solution absolue, car chaque espèce de tarif a ses avantages spécifiques. Le tarif autonome a naturellement, par-dessus tout, ceux mêmes de l'autonomie, en ce sens qu'il est susceptible d'être remanié chaque fois qu'il paraît utile, soit par application d'une vue protectionniste, soit par un besoin purement fiscal[2], et à une époque d'évolution rapide ce peut être pour lui un titre d'incontestable supériorité. Il a pour lui aussi, a-t-on pu observer, de déterminer le régime d'ensemble dont on veut assurer le bénéfice à la production nationale au regard de la concurrence étrangère en général, et de le déterminer aussi d'après des vues d'ensemble, telles qu'elles ressortent d'enquêtes préalables ou de discussions contradictoires, sans les compromissions ou les concessions inséparables des traités de commerce et qui risquent d'altérer insidieusement ou progressivement le jeu du système. — Mais, ce qu'on peut reprocher précisément au tarif légal, c'est d'être un bloc, qui frappe indistinctement toutes les marchandises, d'où qu'elles proviennent, et à l'aveugle, et qui, puisqu'il est toujours modifiable, peut les frapper à coups redoublés ou, à l'inverse, atténuer ses coups, au grand dommage de la sécurité des transactions et des entreprises que menace l'instabilité inhérente à cette sorte de tarif. Au contraire, le tarif conventionnel, par les garanties de durée qu'il offre — durée décennale d'ordinaire, et parfois indéfinie, quand il figure dans un traité de paix —, assure la stabilité des relations internationales et les soustrait au risque des

1. Brouilhet, o. c., p. 782.

2. La loi du 26 juillet 1872, qui établissait des droits sur les matières premières, dut être rapportée sur les réclamations de certaines puissances, qui les prétendaient contraires à leurs traités avec la France.

remaniements de droits qui pourraient se produire, soit au dedans, soit au dehors. Or c'est là un avantage assurément très considérable, parce que, lorsque la production nationale s'est organisée en vue de ses échanges avec les autres pays, il importe également qu'elle reste à l'abri, et des revirements possibles de ceux-ci, et des changements de son propre tarif, aussi capables les uns que les autres de bouleverser l'ensemble des relations du pays avec l'étranger. Puis, et cette considération doit intéresser beaucoup plus les protectionnistes que les partisans du libre-échange, attachés inconditionnellement à la liberté (*free trade*), la conclusion des traités de commerce constitue le moyen le plus efficace d'obtenir de l'étranger des concessions sur ses tarifs, propres à favoriser un courant d'exportations et à instaurer ainsi un régime de réciprocité (*fair trade*) qui n'est autre, dans le fond des choses, que celui du « donnant, donnant ». Au lieu de se défendre par une barrière rigide, chaque pays fait ainsi aux marchandises des autres un traitement analogue à celui qu'ils font aux siennes. Enfin, justement parce que la situation de l'industrie nationale est extrêmement variable suivant la concurrence étrangère à laquelle elle a à faire face, le tarif conventionnel est seul compatible avec les degrés inégaux de la protection qu'il faut lui accorder, très forte à l'endroit des marchandises de certaine provenance, très faible ou même nulle pour celles d'une autre. En un mot le traité de commerce est, grâce à sa souplesse, l'instrument nécessaire d'une différenciation de droits en dehors de laquelle le régime protectionniste risquerait, ou de ne pas atteindre son but, ou de le dépasser[1].

3. Il est vrai que le plus souvent, en fait, le jeu des traités de commerce n'offre pas toute la simplicité de caractère qu'on vient de dire. Au lieu d'intervenir, en effet, purement et simplement entre deux pays pour régler exclusivement et définitivement leurs rapports d'affaires, quoi qu'il advienne

1. Cpr. Truchy, o. c., II, p. 32; Colson, o. c., IV, p. 408; Gide, o. c., II, p. 64. Cet écrivain voit dans le régime des traités de commerce avant tout un régime de solidarité et de coopération, substitué à la compétition qui reste le fond commun aussi bien du libre-échange que du protectionnisme, — surtout s'il est pratiqué sous forme d'union commerciale. L'Alliance coopérative internationale a conclu, en 1921, en faveur de cette dernière forme pour l'établissement des relations internationales. Gide, *R. E. P.*, 1919, p. 204; Rist, *R. E. P.*, 1921, p. 670.

par la suite — auquel cas on les qualifie d'*exclusifs*, si les avantages concédés de part et d'autre ne doivent être accordés à aucun autre pays[1] —, on y insère d'ordinaire la *clause de la nation la plus favorisée*, qui rend ces rapports à la fois plus complexes et plus variables. En vertu de cette clause, les puissances contractantes stipulent que chacune d'elles pourra, de plein droit, se prévaloir de toute concession qui pourrait être faite à l'avenir ou l'aurait été déjà par l'autre à une tierce puissance, par rapport au tarif contenu dans le traité[2], de telle sorte que ce tarif constitue seulement un régime de faveur minima, susceptible de devenir *ipso facto* plus favorable encore par la suite. Or, que l'insertion habituelle de cette clause s'explique, sans aucun doute : quand un pays se fait octroyer par traité, pour l'admission de ses produits, des concessions sur les droits du tarif général, la valeur de ces concessions — et par conséquent aussi celle des concessions réciproques au prix desquelles il les achète — dépend très étroitement du régime qui sera fait aux produits d'autre provenance susceptibles de les concurrencer. Si ce régime change et devient plus favorable à ces derniers, il faut du même coup que ceux du pays qui a traité participent automatiquement à la même faveur, sans quoi ce pays est dupe ! — Seulement le contre-coup que la clause de la nation la plus favorisée ne peut manquer d'avoir sur l'effet des conventions commerciales apparaît alors assez évident : c'est qu'elle tend à effacer graduellement la différenciation dont elles prétendaient s'inspirer, en replaçant automatiquement les marchandises provenant de pays divers sur le même pied vis-à-vis du tarif. Elle tend à aboutir effectivement à ce résultat assez paradoxal qu'à la place de tarifs contractuels différents applicables à celles-ci, suivant leur provenance, il finit par n'exister qu'un tarif conventionnel unique, celui qui

1. Tel le fameux traité de Méthuen, conclu en 1703 entre l'Angleterre et le Portugal.

2. Ce régime de concessions réciproques peut d'ailleurs être établi plus ou moins largement, pour un plus ou moins grand nombre d'articles, pour un plus ou moins grand nombre de pays étrangers, etc. Parfois aussi la clause ne joue que moyennant de nouvelles concessions de la part de la puissance qui l'invoque, analogues à celles que la tierce puissance a faites elle-même : on qualifie parfois alors la clause de *clause conditionnelle* ou de *réciprocité*, très pratiquée par les Etats-Unis et même par la France depuis peu. Clerget, o. c., p. 326; Deschamps, *Journ. des Econ.*, déc. 1919, t. LXIV p. 314.

a été obtenu de haute lutte par la nation la plus opiniâtre, la plus habile ou la moins dangereuse. Et en même temps qu'elle fausse ainsi l'esprit même des traités, cette clause place les nations qui les ont conclus dans un état de dépendance très étroite, puisqu'elle les prive de la faculté de traiter avec faveur les produits de pays amis sans être obligés d'admettre au même bénéfice ceux de pays hostiles ou dont la concurrence est bien plus redoutable. C'est seulement à l'époque où les divers traités arrivent à expiration que ces nations recouvrent temporairement leur liberté, et elles peuvent l'avoir aliénée pour une période indéfinie si la clause est contenue, non dans une convention commerciale proprement dite, de durée limitée, mais dans un traité de paix, qui ne peut être déchiré que par une guerre victorieuse, dans un avenir plus ou moins éloigné. Or tel fut précisément le résultat, d'ailleurs imposé par l'Allemagne[1], du célèbre article 11 du traité de Francfort de 1871, aux termes duquel toute faveur accordée par la France ou par l'Empire à l'Angleterre, la Belgique, les Pays-Bas, l'Autriche, la Suisse ou la Russie, pourrait être invoquée *de plano* par les marchandises de l'autre puissance. Et l'on devine assez toute la gêne qui est résultée du jeu inévitable de cette disposition dans l'orientation de nos relations internationales[2].

1. Il est certain, en effet, que ce fut pour résister efficacement aux exigences de Bismark, qui voulait la prorogation du traité de 1862 avec le Zollverein, dont la durée primitive était de douze ans, pour une nouvelle période de dix ans à partir de la paix, et qui déclarait préférer à une guerre de tarifs une nouvelle « guerre à coups de canon », que les plénipotentiaires français, Jules Favre et Pouyer-Quertier, durent proposer, faute de mieux, la disposition de l'article 11, qui limitait du moins la portée de la clause de la nation la plus favorisée et conservait par conséquent une certaine indépendance à la France, notamment dans le cas prévu où elle devrait relever ses tarifs pour faciliter le paiement de l'indemnité de guerre. Et cette indépendance d'ailleurs réciproque ne parut pas à Bismark défavorable aux intérêts allemands. (Oncken, *R. E. P.*, 1891, p. 585.)

2. Nos rapports avec la Suisse et aussi avec la Russie en ont été gênés à plusieurs reprises. D'autre part, jusqu'en 1892, la clause tourna à l'avantage de l'Allemagne, qui profitait de nos traités sans en avoir conclu elle-même avec les six puissances visées. Mais nous commençâmes à participer à son profit lorsqu'elle conclut, en 1892, des traités, renouvelés en 1904, avec la Belgique, la Suisse et l'Autriche, ou accorda aux autres pays visés à l'article 11 le traitement de la nation la plus favorisée, — à en profiter dans la mesure du moins où elle ne trouva pas le moyen de nous en retirer le profit par le procédé oblique des « spécifications » ou des essais et analyses auxquels étaient soumis nos produits dans des conditions très défavorables. (B. Raynaud, *R. E. P.*, 1908, p. 481; Coquet, *R. E. I.*, 1909, II, p. 75.)

On peut comprendre maintenant pourquoi, abstraction faite de son utilité en soi, la clause de la nation la plus favorisée trouve autant de faveur auprès des libre-échangistes que de préventions du côté des protectionnistes[1]. C'est qu'elle tend à adoucir graduellement les tarifs, comme le souhaitent les premiers, et par conséquent aussi à énerver peu à peu le régime protecteur, contrairement à la volonté des seconds. Aussi de diverses façons s'est-on ingénié, soit à en paralyser les effets, au moins jusqu'à un certain point, notamment en en subordonnant le bénéfice à la condition d'une réciprocité absolue de concession (pour l'invoquer il faut soi-même accorder une concession strictement équivalente), soit à se soustraire, d'ailleurs plus ou moins sournoisement, à son application, en s'efforçant d'en écarter le bénéfice à l'aide d'une condition appropriée. Ce procédé a acquis quelque célébrité depuis que l'Allemagne a mis toute son habileté à y recourir, principalement à notre préjudice, sous le nom de *spécialisation* ou de *spécification :* il consiste, quand on veut n'accorder de réduction sur le tarif qu'aux produits d'un pays allié ou ami, tout en persistant à le refuser aux autres, en dépit de la clause, à les désigner de façon si précise et si exclusive que cette désignation ne puisse s'étendre à ces derniers, quelque similitude qu'ils présentent avec eux[2].

4. D'ailleurs, entre les deux grands systèmes opposés de tarifs, on a imaginé, sinon des conciliations impossibles, du moins des combinaisons destinées à cumuler les avantages d'une autonomie au moins relative avec ceux d'une certaine sécurité ou stabilité des relations internationales. C'est à quoi on a visé d'abord en n'accordant, dans les traités qu'on consentait à signer, qu'une réduction de tant pour cent, non sur un tarif déterminé à l'avance et par conséquent intangible, mais sur le tarif général du pays, ce qui n'empêchait pas dès lors de le renforcer. Très analogue est la combinaison

1 Cpr. Brouilhet, o. c., p. 782; Truchy, o. c., II, p. 34; Colson, o. c., IV, p. 411.

2. On définira, par exemple, des vins, du bétail, des fromages par des qualités spécifiques telles qu'ils ne puissent avoir leur équivalent dans le pays à exclure. Du reste, au lieu d'être *préférentielle*, comme on vient de le prévoir, la spécialisation peut être *différentielle*, pour réserver un traitement particulièrement mauvais aux marchandises de certains pays. (Clerget, o. c., p. 328.)

qui consiste à concéder par traité à un pays le bénéfice d'un tarif minimum, tout en se réservant la faculté de faire varier les droits de ce tarif au gré des circonstances. Et le résultat n'est pas non plus très différent, soit lorsque cette concession ne résulte que d'une déclaration unilatérale qu'on reste libre de rapporter, soit lorsqu'on se réserve, quelques clauses et quelques précisions ou garanties apparentes qu'il contienne, de dénoncer dans un délai plus ou moins bref un traité dont la précarité devient alors tout à fait évidente[1].

La combinaison du *double tarif*, élaborée en France par la loi du 11 janvier 1892, ressortit du même ordre d'idées. Elle réside essentiellement en ce fait que la loi douanière contient, au lieu d'un tarif unique, deux tarifs, dont l'un, le *tarif maximum*, en fait plus élevé que l'autre de 25 %, et depuis le tarif de 1910 de 50 % en général[2], est le tarif de droit commun, applicable aux marchandises étrangères qui ne peuvent pas invoquer un traitement de faveur, et dont l'autre, le *tarif minimum*, doit bénéficier, au contraire, soit en vertu d'une simple loi, soit en vertu d'un traité, aux marchandises originaires des pays qui font bénéficier nos propres marchandises d'avantages corrélatifs et leur appliquent leurs tarifs les plus réduits. L'ingéniosité de la combinaison consiste d'abord, aux yeux de ses promoteurs, en ce que, d'une part, la rigueur du tarif maximum atteint indistinctement tous ceux qui nous maltraitent nous-mêmes, sans être spécialement dirigée contre personne, et sans être d'ailleurs exclusive, s'il le faut, de surtaxes et de prohibitions à l'égard des produits originaires de pays qui auraient frappé

1. C'est le système américain, qui porte au summum l'autonomie nationale et réduit à rien le régime contractuel. (Brouilhet, o. c., p. 783.)

2. Il n'y a pas, du reste, de rapports de taux absolument réguliers entre les taxes des deux tarifs : ainsi certains articles peuvent être taxés au même chiffre dans les deux (comme le charbon), ou ne pas figurer du tout dans le tarif minimum (comme les céréales ou les bestiaux), ou, comme pour certaines machines agricoles, l'écart entre les deux tarifs n'est que de 25 %. — S'il a été relevé systématiquement en 1910, c'est pour répondre aux relèvements des tarifs étrangers et sembler offrir, avec le tarif minimum, des concessions plus importantes, sans avoir à opérer des « consolidations » inopportunes ou des relèvements d'autant plus agressifs qu'ils seraient plus subits —, ce qui pouvait d'autant mieux se faire que l'application du tarif maximum était, en fait, tout exceptionnelle, quoique, théoriquement, constitutif du droit commun.

les nôtres de même[1]; et en ce que, d'autre part, le tarif minimum est un régime de faveur, accordé à titre de réciprocité, mais dans des limites invariables, et sans le danger des bouleversements de droits opérés par des traités de commerce, ou celui, plus insidieux, du jeu de la clause de la nation la plus favorisée. On prête un second avantage à la combinaison, celui de conserver au pays la plus large partie de son autonomie, en lui réservant le droit de modifier au gré du besoin son tarif minimum, même si le bénéfice en a été consenti par convention, et sauf les cas exceptionnels où l'on a pris l'engagement de le maintenir tel quel, auxquels cas d'ailleurs on a pu prendre la précaution de laisser en dehors de ce tarif — comme on le fit en 1892 — les articles pour lesquels cette abdication aurait été particulièrement imprudente. Enfin, dans la pensée de ses auteurs, si ce système devait être exclusif de la conclusion de traités généraux, remaniant les tarifs à l'encontre de la volonté arrêtée du législateur d'en fixer lui-même les droits *ne varietur*, il n'était pas, semble-t-il, incompatible avec la signature d' « accords » spéciaux, sans durée déterminée, dont les stipulations ne porteraient que sur un petit nombre d'articles[2] et dont l'objet serait d'obtenir certaines concessions importantes de l'étranger, en faisant fléchir exceptionnellement le tarif sur les points qui l'intéressent le plus[3].

1. Comme les majorations dirigées contre l'Italie, pendant la guerre de tarifs qui sévit de 1888 à 1899. L'article 8 de la loi de 1892 conférait au gouvernement le droit d'établir ces surtaxes. La loi de 1910 l'a étendu, dans son article 3, en lui permettant, sauf ratification des Chambres, d'appliquer des surtaxes, qui peuvent atteindre jusqu'au double des droits du tarif ou être égales à la valeur des marchandises, aux marchandises originaires de pays appliquant à des produits français des surtaxes ou des droits particulièrement élevés; comme aussi d'appliquer des surtaxes équivalentes aux marchandises originaires de pays qui traitent nos produits moins favorablement que d'autres; enfin, dans les deux cas, de frapper d'un droit *ad valorem* de 50 % tout ou partie même des articles exempts, sans préjudice du droit compensateur, égal à la prime, directe ou indirecte, à l'exportation, que le gouvernement peut établir sur toute marchandise qui en bénéficie, au pays d'origine ou de provenance.

2. Tel le traité de 1895 avec la Suisse.

3. En fait, on le sait, tous les pays d'Europe, sauf le Portugal jusqu'en 1911, jouissaient du tarif minimum; en dehors de l'Europe, certains pays, les Etats-Unis, la Chine, le Brésil, etc., en avaient obtenu l'application pour un certain nombre d'articles, et ce n'était qu'une minorité de pays, les colonies anglaises, le Pérou, le Chili, la Bolivie, qui étaient soumis au tarif maximum.

On s'était flatté en 1892 d'avoir ainsi édifié un système qui, par sa dualité même, réunissait le double mérite de présenter plus de souplesse que le simple tarif autonome et de réaliser en grande partie la stabilité inhérente au régime des traités de commerce. Mais, à l'user, l'expérience s'est montrée beaucoup moins favorable et en a fait sentir la rigidité. D'une part, en fixant dans le tarif minimum la limite des concessions susceptibles d'être faites à l'étranger, le système les lui fait connaître imprudemment tout de suite et lui permet de les acheter au moindre prix. D'autre part, et pour le même motif, il a pu fermer la porte à des accords qu'un peu moins de raideur sur quelques points aurait certainement facilités. Aussi, en fait, quoi qu'on en eût, a-t-il fallu parfois pour parvenir à ces accords, avec la Russie et la Suisse notamment, abaisser certains des droits du tarif minimum et porter ainsi atteinte au principe même dont il s'inspirait. D'un autre côté on a pu reprocher au système de réaliser une stabilité plus apparente que réelle, puisque la possibilité de revision des tarifs pouvait la rendre à toute époque presque illusoire[1]. Aussi a-t-il fallu encore, pour accorder à l'étranger les garanties de durée sans lesquelles ses propres concessions auraient risqué de ne pas être suffisamment payées de retour, et par conséquent de n'être même pas faites, prendre envers lui l'engagement de ne pas toucher à certains droits du tarif — pour les marchandises qui l'intéressaient le plus, le pétrole et les céréales, par exemple, dans l'accord russe —, et sur ce point encore consommer, par l'emploi de ce procédé qualifié de *consolidation*, le sacrifice de l'idée maîtresse du système. Mais comment d'ailleurs serait-il pratiquement possible de cumuler les avantages de l'indépendance et ceux d'un arrangement conventionnel? La vérité est que chaque système se recommande par ses avan-

1. La loi du 29 décembre 1891 (art. 2) avait décidé d'ailleurs que l'effet des conventions conclues sur la base du tarif minimum pourrait toujours cesser par une dénonciation effectuée douze mois à l'avance. — M. Méline, le père du tarif, n'en a pas moins affirmé paradoxalement (*R. E. I.*, 1907, I, p. 7) que ce régime a plus de « stabilité vraie » (p. 34) que celui des traités, parce qu'il se renouvelle indéfiniment, tandis que, depuis 1892, les principaux pays avaient déjà changé deux fois leur régime. Mais, sans parler des modifications que le législateur français peut lui faire subir, c'est justement parce que chaque nation peut user de son autonomie pour opérer cette revision, qu'on ne saurait compter sur une stabilité réelle. Cpr. Gide, o. c., II, p. 68.

tages dans des circonstances déterminées, mais qu'il faut choisir.

Il y a du reste une autre forme contractuelle plus complète que celle du simple traité de commerce : c'est celle de l'*union douanière*[1], qui fait comme disparaître les frontières entre nations différentes, pour le trafic qui s'établit entre elles, et consomme l'assimilation de leurs territoires au regard de l'étranger. Mais elle n'est évidemment susceptible de se réaliser qu'entre peuples étroitement rapprochés par une unité de vues fondamentale, justement parce que cette assimilation plus ou moins complète sous le rapport douanier n'est qu'un moyen de consommer, par l'existence d'une réelle communauté économique, l'union plus ou moins étroite dans laquelle ils ont la volonté de vivre. Mais c'est assez dire quel doit être l'esprit particulier de ces unions, aussi bien offensives que défensives suivant les circonstances, et quelle peut être aussi leur précarité, comme le montre du reste l'histoire de celles qu'on a connues[2].

5. Quelle que soit la constitution en soi du régime douanier, il y a toute une technique de la politique protectionniste qu'il faut maintenant étudier.

Cette politique peut s'affirmer essentiellement sous deux grandes formes : celle des encouragements directs à la production, représentée principalement par le système des *primes*, et celle des encouragements indirects, qui se traduisent par des *restrictions douanières* variées, mais principalement aujourd'hui par l'établissement de droits d'importation.

Les primes sont au premier rang des encouragements directs, sans les constituer à elles seules : elles consistent dans des subventions pécuniaires accordées par l'Etat à certaines catégories de producteurs sous des conditions déterminées, et qui visent à compenser plus ou moins l'élévation de leur prix de revient. Tantôt d'ailleurs elles sont accordées *à la production*, c'est-à-dire purement et simplement à raison de tant par unité produite, et tantôt elles sont accordées seulement *à l'exportation*, et par conséquent uniquement pour

1. Cf. Peez, *R. E. P.*, 1891, p. 121.
2. Brouilhet, o. c., p. 784.

faciliter ou favoriser la vente de certains produits à l'étranger. A le juger théoriquement[1] le système des primes serait plein de mérites. Il aurait d'abord pour lui celui de la franchise et de la clarté, en mettant également en évidence, et la charge financière de l'Etat ou de la collectivité, et le concours pécuniaire accordé à l'industrie protégée, deux choses qui sont plus ou moins profondément dissimulées dans le système des droits protecteurs. Puis il aurait l'avantage, par la détermination des conditions précises auxquelles l'octroi des primes est subordonné, de réaliser une adaptation plus exacte de la protection au besoin que chaque producteur en éprouve, suivant sa situation particulière, et de promouvoir le progrès technique[2], alors que les droits, jouant pour tous, profitent par là même très inégalement aux divers producteurs, suivant leur coût de production, et qu'ils n'ont aucune efficacité contre la routine. Il aurait aussi cette supériorité — à la condition du moins de demander le fonds des primes à l'impôt direct —, de répartir plus équitablement les charges de la protection que les droits protecteurs, qui, en retombant à la charge des acheteurs des articles protégés, participent à l'improportionnalité fondamentale des impôts de consommation. Enfin il aurait cette dernière vertu d'apporter moins de trouble dans l'établissement des prix de revient, susceptibles d'être si fortement influencés par les répercussions de toutes sortes des droits d'importation, par conséquent aussi de susciter moins de conflits entre les branches de l'industrie nationale, dont la protection fait éclater presque fatalement l'antagonisme, et même, prétend-on, de déterminer moins de perturbations dans le courant des échanges d'un pays, puisque, en n'élevant pas de barrières à l'entrée des marchandises, il ne tend pas à paralyser le mouvement des sorties[3]

1. Cf. Gide, *R. E. P.*, 1891, p. 794.

2. Par exemple la sélection des meilleures graines de vers à soie ou l'emploi de bassines nouveau modèle, pour les primes à la sériciculture; la construction ou l'armement des navires en acier ou à vapeur, par préférence aux navires en bois ou à voiles, pour les primes à la marine marchande. Cf. cep. Colson, o. c., p. 452, et il faut convenir en effet que parfois le système a été appliqué singulièrement et même tout au rebours sous ce rapport.

3. Gide, o. c., II, p. 77. Pareto (o. c., II, n. 882) ajoute que la subvention directe a ce dernier mérite de ne pas consommer, comme la protection douanière, une destruction de richesse.

— ce qui est extrêmement contestable, car rien n'empêche la prime, surtout la prime à l'exportation, de provoquer les représailles des pays dont elle menace directement les marchés, comme on en a assez vu d'exemples. — Mais ce ne sont là que des vues théoriques, dont toute la valeur cède, en fait, devant une simple constatation, d'une force assez grande pour s'être imposée partout, savoir que le système des primes, surtout un peu généralisé, risque de constituer une énorme charge budgétaire, que l'Etat ne se résigne guère à assumer, alors qu'il a dans les droits de douanes, tout à l'opposé, une grosse source de recettes. D'autre part, comme il faudrait demander directement aux uns ce qu'on verserait directement aux autres à titre de prime, le système n'en serait que plus exposé à soulever de violentes réclamations, que le jeu insidieux des droits suscite beaucoup moins, et il faut dire que le scandale de certaines fortunes édifiées sur des applications mal calculées ou peu justifiées de ce système — d'un mécanisme en soi toujours extrêmement délicat — n'est pas pour lui assurer la faveur de l'opinion publique. Aussi bien n'y recourt-on guère aujourd'hui que lorsqu'on veut épargner à certaines industries nationales la répercussion des taxes douanières ou essayer d'échapper aux représailles que pourraient provoquer celles-ci de la part de l'étranger, ou encore aider ces industries à se faire une place sur les marchés extérieurs[1].

6. Le régime français actuel comporte, en fait de primes, dont le caractère reste très exceptionnel :

1° Des *primes à la production*, accordées, depuis 1892 : à la sériciculture et à la filature de la soie, les cocons et les soies grèges venus du dehors étant restés exempts de droits, malgré les réclamations des producteurs indigènes[2], en faveur de la manufacture lyonnaise, qui doit demander à l'étranger les quatre cinquièmes de sa matière première[3]; à la culture

1. Landry, o. c., p. 864; Truchy, o. c., II, p. 31; Gide, o. c., II, p. 78; Colson, o. c., IV, p. 406 et 444; Brouilhet, o. c., p. 781. Cpr. Cauwès, o. c., II, n. 751, p. 571.

2. De 1853 à 1891, la quantité de cocons de la région des Cévennes était tombée de 26 millions de kilos à 7,5 millions, et le nombre des filatures de 600 à 211.

3. Une prime de 0 fr. 50 par kilo de cocons fut allouée en 1892 (loi du 13 janvier), pour une durée de six années, aux éducateurs, ainsi qu'une prime à la filature,

du lin et du chanvre (proportionnellement aux surfaces cultivées)[1]; à l'industrie des huiles de schistes (de 1892 à 1905); à la culture de l'olivier ou à l'oléiculture (loi du 16 avril 1910 et loi du 13 juillet 1911), et enfin à l'élevage du cheval. L'ensemble de ces primes coûtait à notre budget annuellement, avant la guerre, de 20 à 25 millions[2].

2° Des *primes à l'exportation*[3], aujourd'hui en faveur d'une seule industrie, la pêche à la morue : cette pêche a été subventionnée[4], pour partie en raison de l'armement des navires et pour une autre proportionnellement aux quantités exportées, et elle l'a été moins d'ailleurs dans son propre intérêt que dans celui du bon recrutement de la flotte. Les plus fameuses, et aussi les plus coûteuses de ces primes, les primes à l'industrie sucrière, ont dû disparaître, en effet, après une trop

« à la bassine », proportionnée aux heures de travail et graduée. A la suite de ce régime, la récolte des cocons passa de 6.880 milliers de kilos en 1890 à 10.580 milliers en 1894 et 7.760 en 1897 (mais seulement 6,7 milliers de kilos en 1914), sur une production mondiale de 219 millions de kilos; le nombre des filatures de 238 en 1892 à 273 en 1898, la chiffre des bassines de 11.900 à 13.570, et la production annuelle de soie filée de 726 à 818 milliers de kilos. Aussi le système a été maintenu par la loi du 2 avril 1898, avec augmentation de la prime à la sériciculture à 0,60 par kilo et des primes par bassines, mais avec limitation du total des primes à un certain chiffre par kilo de soie filée. Prorogé pour un an par la loi du 30 mai 1898, il l'a été pour vingt ans par la loi du 11 juin 1909, mais avec modification de la prime suivant le système de bassines adopté et réduction de la prime par kilo de soie filée. Or il paraîtrait que la prime actuelle encourage la routine, au lieu de pousser à la transformation nécessaire du matériel qui met notre filature en situation d'infériorité, et que la substitution d'une prime par kilo de soie filée à la prime à la bassine serait désirable, quoique la filature n'en veuille pas. Cf. la démonstration d'Antonelli, *R. E. I.*, 1910, I, p. 563. Cpr. Villey, *R. E. P.*, 1909, p. 471. — D'après une note de la *R. E. P.* (1916, p. 224) la sériciculture intéresse encore 100.000 éleveurs dans le Gard, la Drôme, l'Ardèche, le Var, le Vaucluse et les vallées cévenoles, et la filature et le moulinage occuperaient encore de 32 à 35.000 ouvriers. Avec le tissage et les opérations annexes, l'industrie de la soie intéresserait 300.000 personnes.

1. Etablies en 1892 (loi du 13 janvier), elles ont été prorogées, pour six ans chaque fois, de 1898 à 1916 (loi du 9 avril 1910).

2 Colson, o. c., IV, p. 436; Clerget, o. c., p. 342.

3. On a connu aussi, sinon en France, du moins dans d'autres pays comme l'Allemagne, des *bons d'importation*, qui équivalaient à de véritables primes à l'exportation, car leur mécanisme consiste à assortir toute exportation d'un bon qui permet une entrée en franchise d'une quantité équivalente du produit. Cf. Brouilhet, o. c., p. 791.

4. Elle l'est d'ailleurs, sous la double forme de primes à l'armement et de primes à l'exportation des produits de pêche, pour une somme totale en 1922 de 1 million 973.000 francs. (*Ann. Stat.*, 1923, t. XXXIX, p. 213.)

longue histoire, au cours de laquelle elles furent fréquemment remaniées et de plus en plus violemment contestées[1]. Longtemps, il y eut une véritable surenchère entre la France, l'Allemagne et l'Autriche pour stimuler par ce procédé, joint au bénéfice des bonis de fabrication, avec une générosité parfois inconsciente, mais trop souvent voulue, la vente du sucre national sur les marchés libres, en particulier l'Angleterre. Mais, si ces marchés y trouvaient l'avantage de pouvoir acheter ce sucre à très bon compte — bien moins cher qu'aux lieux de production —, l'effet de ces primes finit par s'annihiler de lui-même au regard des divers pays qui les octroyaient, et il vint même un moment où, soit pour faire cesser cette absurde concurrence, soit pour protéger leur production coloniale de sucre, les pays dont on se disputait les marchés établirent à l'importation des surtaxes douanières équivalentes au montant des primes, et dont le résultat fut ainsi de les faire toucher finalement par ces derniers ! Cette situation paradoxale n'a pris fin qu'en 1902, en vertu de la Convention internationale de Bruxelles du 5 mars de cette année, qui a supprimé toutes les primes directes ou indirectes à l'exportation du sucre, puis fixé à 6 francs par quintal le droit d'importation maximum, afin de prévenir à l'intérieur des pays producteurs l'effort des cartels pour s'assurer le marché, et enfin obligé chaque Etat contractant à frapper de surtaxes égales aux primes les sucres provenant des pays où ces primes subsisteraient[2].

1. Il en avait existé depuis 1816 jusqu'à la Convention du 8 novembre 1864, signée par l'Angleterre, la France, la Belgique et les Pays-Bas, qui les avait fait disparaître. Mais son effet ayant cessé en 1875, notre loi du 29 juillet 1884 les rétablit.

2. L'histoire de la Convention de Bruxelles est assez curieuse. Provoquée en 1902 par l'initiative de l'Angleterre, qui ne voulait imposer la cessation de la lutte des pays qui se disputaient son marché à coups de primes que dans l'intérêt de ses colonies productrices de sucre de canne, elle a failli être disloquée par elle déjà en 1907, lors de son renouvellement pour une durée de cinq ans, par suite de son refus de sanctionner l'interdiction des primes par la pénalisation des sucres primés; il est vrai qu'elle s'engagea de son côté à ne pas primer pendant cinq ans les sucres des colonies de la Couronne. La raison de ce revirement fut le renchérissement du sucre dont souffrirent, avec la consommation générale, certaines industries, confiserie, confiturerie, biscuiterie, etc., sans que ses colonies, concurrencées de divers côtés de l'Amérique, en eussent profité elles-mêmes. Une autre atteinte a dû être portée à la Convention, lors de ce renouvellement, pour faciliter l'adhésion de la Russie, qu était restée en dehors, car il a fallu lui accorder

7. 3° Les *primes à la marine marchande*. Celles-ci ont remplacé, pour la protection de cette marine, les mesures imitées de l'acte de navigation de Cromwell ou du régime analogue, mais atténué, établi par Colbert en 1681, et qui consistaient, soit dans des *surtaxes de pavillon* qui frappaient les importations effectuées par navires étrangers, soit dans des *droits de navigation ou de tonnage*, auxquels étaient assujettis les navires étrangers eux-mêmes[1], soit, plus anciennement encore, dans la *prohibition du tiers-pavillon*, qui ne permettait d'importer ou d'exporter que sur navires nationaux ou navires du pays d'origine ou du pays de destination, et enfin dans l'interdiction d'importer des navires de construction étrangère[2]. Après que ces mesures eurent été écartées en raison de leur rigueur même et des représailles que celle-ci ne pouvait manquer d'entraîner, la surtaxe de pavillon, la dernière de toutes, en 1866[3], il ne subsista plus, pendant

le maintien des avantages qu'elle accordait à ses producteurs, en contingentant, il est vrai, le chiffre de ses futures exportations. Mais, en août 1912, faisant un pas de plus, l'Angleterre notifiait sa sortie de l'Union, suivie dans sa retraite par l'Italie, à qui avait été refusé un régime analogue à celui de la Russie, et la Convention ne pouvait être renouvelée, le 17 mars 1912, pour une durée de cinq ans à partir du 1er septembre 1913 et jusqu'au 31 août 1918, qu'entre la France, l'Allemagne, l'Autriche-Hongrie, la Belgique, les Pays-Bas, la Russie, la Suède et la Suisse, en faisant d'ailleurs à la Russie une faveur nouvelle, en raison de la pénurie de sucre. Mais elle a été dénoncée, à son tour, par la France en août 1917, pour le 1er septembre 1918, à la suite de la destruction de ses principales sucreries et des progrès du sucre de canne. — Cf. Brouilhet, o. c., p. 791; Gide, o. c., II, p. 79; Colson, o. c., IV, p. 438; Truchy, o. c., II, p. 55, et *Rev. de Sc. et Lég. fin.*, 1903, I, p. 225, et 1908, VI, p. 493; Souchon, *Rev. pol. et parl.*, t. XXXII, 1902, p. 431; Hitier, *R. E. P.*, 1908, p. 51, 1912, p. 354, et 1913, p. 73.

1. Sauf conventions telles que celles conclues avec l'Angleterre et les Etats-Unis.

2. L'acte de navigation du 21 septembre 1793 réservait encore à la marine française et à celle du pays d'origine l'importation en France et aux colonies. La loi du 28 avril 1816 ne réserva à la nôtre que le cabotage et le commerce colonial et ne fit plus payer aux navires étrangers qu'une surtaxe de pavillon pour les marchandises et des droits de tonnage différentiels pour les navires eux-mêmes. Mais, après 1860, la francisation des navires construits en Angleterre, aux Etats-Unis et au Canada fut autorisée moyennant un léger droit de douane, puis la loi du 3 juillet 1861 admit les navires étrangers à naviguer entre la France et les colonies, et celle du 19 mai 1866 supprima enfin la surtaxe de pavillon et les droits différentiels, ne laissant plus survivre que le monopole du cabotage. — Sur les inconvénients des surtaxes et droits de tonnage, cf. Colson, o. c., IV, p. 451.

3. Ce régime d'égalité fut suivi, du reste, d'une profonde dépression de notre marine et d'une diminution de moitié des francisations de navires. Rétablie par la loi du 30 janvier 1872, la surtaxe dut être abrogée, le 28 juillet 1873, comme contraire aux traités qui nous liaient.

plus de quinze ans, en faveur de la marine française, que le monopole très ancien qui lui avait été réservé de la navigation au cabotage[1], c'est-à-dire entre les divers ports de la métropole et aussi, à partir de 1889, entre les ports de France et ceux de l'Algérie[2] et pour partie de la Tunisie, ainsi que celui de la pêche côtière, mais à l'exclusion de l'ancien monopole de l'*intercourse* entre la métropole et les colonies. Mais, lorsque le régime protectionniste eut repris faveur et que le triste déclin de notre flotte marchande[3] eut paru, à tort ou à raison, exiger des mesures de relèvement énergiques, c'est le système nouveau des primes qui a été inauguré, comme étant à la fois moins agressif et plus propre à pousser la navigation aux progrès nécessaires[4]. Il s'en faut de beaucoup cependant que le système ait trouvé tout de suite son assiette, en raison des difficultés de répartition de la prime, puisqu'il a dû être remanié fréquemment, en 1881, en 1893, en 1902, en 1906 et en 1912[5], et qu'encore aujourd'hui l'efficacité en est très contestée[6].

1. Cf. article 377 du Code de commerce.

2. Mais ce monopole peut être suspendu, depuis la loi du 22 juillet 1909, en cas de grève des inscrits maritimes.

3. Sur le déclin avant la guerre de notre marine, cf. les travaux de la Commission extra-parlementaire, 1897, p. 636 et graphiques; Fraissaingea, *le Problème de la marine marchande*, 1909; Brocard, *R. E. P.*, 1900, p. 525. — Les causes de ce déclin avaient été passionnément discutées. Il y en a une qui tient certainement à l'absence dans notre pays d'un fret suffisant, surtout de fret de retour, laquelle est due en partie à ce que notre exportation est faite principalement d'objets de luxe, c'est-à-dire de petits poids pour de grandes valeurs. Puis nos ports ne sont, par leur situation géographique, que des stations d'escale, au lieu d'être des points d'aboutissement, comme Anvers et Hambourg, et n'ont pas, comme ces derniers, d'arrière-pays riches industriellement ou en charbons. Enfin peut-être cette infériorité lui vient-elle des sujétions de l'inscription maritime et des charges sociales qui sont imposées à notre marine, quoiqu'il y en ait plusieurs qui lui sont communes avec les autres, et d'ailleurs le plus souvent irréductibles. Cf. Gide, o. c., II, p. 95; Brocard, *l. c.*, p. 563. En tout cas, aucune de ces causes n'a empêché le remarquable relèvement, depuis la guerre, de notre marine marchande, dont l'effectif, malgré la réduction qu'il avait subie, dépassait déjà en 1923 de près d'un tiers son chiffre de 1914 (2.144.000 tonneaux de tonnage net, au lieu de 1.628.000). (*Annuaire Stat.*, 1924, t. XL, p. 73*.)

4. Elles ont aussi sur la surtaxe la supériorité de suivre les navires nationaux même à l'étranger, et de se répartir, par leur incidence, entre tous les contribuables, au lieu de ne frapper que les industries d'importation ou d'exportation, et, par un choc en retour, la marine elle-même. Cf. de Lavison, *la Protection par les primes*, 1900.

5. Cf. les lois des 29 janvier 1881, 30 janvier 1893, 7 avril 1902, 19 avril 1906 et 28 février 1912.

6. Son principe même se défend, du reste, assez facilement et trouve souvent

Mais voici du moins en quoi il consiste actuellement : il comprend en réalité trois sortes de primes[1] :

grâce devant les libre-échangistes eux-mêmes (cf. cep. Colson, o. c., IV, p. 445; de Molinari, *Journ. des Econ.*, nov. 1897, p. 313), tout comme A. Smith approuvait l'Acte de navigation : car l'influence d'une forte marine marchande sur les développements du commerce extérieur n'est guère niable, en raison de la force de rayonnement du pavillon national et parce que le transporteur est l'auxiliaire naturel du commerçant, en même temps qu'un pays a dans sa puissance maritime un des principaux éléments de sa sécurité.

1. On peut résumer ainsi les vicissitudes de notre système de primes. La loi de 1881 accordait à la fois une prime à la construction et une prime à l'armement, identique pour les navires à voiles et les navires à vapeur, mais qui décroissait plus vite pour les navires en bois que pour les navires en fer, et qui était réduite de moitié pour les navires de construction étrangère. Elle n'était due que pour dix ans, à compter de la promulgation de la loi, qui entraîna une dépense de 122,7 millions, dont 91 pour l'armement, et provoqua une augmentation de 35 % du nouveau tonnage (71.300 tonneaux en moyenne de 1881 à 1893, au lieu de 52.800 de 1871 à 1881), mais sans arrêter le déclin en effectif de notre flotte, dont la moyenne fléchit de 510.000 tonneaux à 477.000, tout en ayant contribué du moins à la rajeunir, ni sans empêcher le fléchissement de notre pavillon (de 44 à 38 %) dans l'ensemble d'un mouvement d'entrées et de sorties très accru (5.730.000 tonneaux dans la deuxième période contre 3.548.000 dans la première). Quant aux constructions, l'échec de la loi avait été encore plus net (à peine une augmentation de 1 %), en raison de leur extrême lenteur (40 % de plus que les chantiers anglais) et de leur supériorité de prix (de 30 à 60 % de plus qu'à l'étranger).

La loi de 1893 augmenta donc les primes à la construction et supprima la prime d'armement pour les navires d'origine étrangère. Puis elle fixa le montant de celle-ci à 1 fr. 10 par tonneau de jauge brute pour les navires à vapeur, avec décroissance annuelle de 0 fr. 06 pour les navires en bois et de 0 fr. 04 pour les navires en fer, et à 1 fr. 70 pour les voiliers (avec décroissance, respectivement, de 0 fr. 08 et 0 fr. 06). Et cette prime était due à partir, non de la promulgation de la loi, mais de la francisation du navire, pendant une durée de dix ans seulement. Pour une dépense totale, de 1893 à 1898, de 75,7 millions (dont 54,8 pour l'armement), le tonnage moyen français s'est accru de 9 % (34.073 tonneaux dans cette période, au lieu de 31.124 de 1881 à 1893), au détriment du tonnage étranger, mais sans empêcher que l'ensemble de notre nouveau tonnage, acquis tant en France qu'à l'étranger, ne diminuât de 18 % (58.866 tonneaux au lieu de 71.300), avec cette aggravation que les navires achetés à l'étranger étaient de vieux navires, acquis à trop bon marché, et que la part de notre pavillon national dans le trafic ne fléchit encore, de 38,9 à 34 %. Mais le résultat pire encore fut que, tandis que le tonnage moyen de francisations de voiliers, élément partout en décadence, s'accroissait (de 2 %), et que, de 1897 à 1906, le tonnage total des navires à voiles doublait (de 253.000 à 518.000 tonneaux), celui des francisations de vapeurs diminuait de 5 % et la construction française de 61 % (cf. sur ces faits Colson, o. c., IV, p. 453; Brocard, *l. c.*).

Le système a été alors modifié une fois de plus par la loi de 1902, qui rétablit, sous le nom de compensation d'armement, une prime très réduite pour les navires de construction étrangère, diminua sensiblement le taux de la prime pour la partie de jauge brute des navires à voiles comprise entre 600 et 1.000 tonneaux, et la supprima entièrement au delà de 1.000 tonneaux, afin de couper court à l'abus

a) Des *primes à la construction*, dont l'objet est d'entretenir une certaine activité sur les chantiers nationaux, à la fois dans l'intérêt des développements de notre marine de commerce et des besoins de notre marine de guerre, et dont la raison est de « compenser » la majoration de prix des matériaux de construction résultant de l'application des droits de douanes, et, de façon générale, l'infériorité dont souffrent nos constructeurs par rapport à leurs rivaux, particulièrement ceux de l'Angleterre, soit parce que leurs entreprises sont de dimensions plus restreintes et qu'elles ne comportent pas la production en séries, soit parce que le milieu même (ne fût-ce qu'en raison de notre pauvreté en houille et jadis en minerais) leur est moins favorable[1]. Ces primes sont donc allouées à la construction à raison de tant par tonneau de jauge, plus fortes naturellement pour les navires à vapeur que pour les navires à voiles, et, pour ces derniers, plus fortes

des « cueilleurs de primes » naviguant presque sur lest, tandis qu'elle relevait, au contraire, les primes aux navires de moins de 7.000 tonneaux, mais supprimait toute allocation pour le tonnage dépassant ce chiffre — ce qui avait le grave inconvénient de placer les grands vapeurs en état d'infériorité par rapport à leurs concurrents plus petits, alors que plus le tonnage est élevé et plus le prix de revient des transports peut être bas. Mais, comme le crédit des primes avait été fixé à un total de 150 millions pour toute la durée de l'application de la loi, l'effet immédiat de celle-ci fut vite épuisé comme le crédit lui-même par des mises en chantier précipitées pour assurer ces allocations aux navires. Aussi fallut-il encore, par la loi de 1906, augmenter les primes à la construction pour les navires en acier et pour les machines, avec réduction progressive de leur taux d'année en année, pour aboutir à une prime normale au bout de dix ans, jusqu'en 1918, où l'effet de la loi a cessé, et remanier de nouveau les primes à l'armement comme il est dit au texte. Une dernière retouche enfin a dû être apportée au système, en 1912, en faveur des voiliers construits sous le régime de la loi de 1893, qui, à partir du jour où ils ne touchaient plus les primes de cette loi et ne bénéficiaient plus que de celles, inférieures, des lois suivantes, étaient menacés, faute de pouvoir être exploités productivement, de passer par des ventes à prix réduit sous pavillon étranger, comme du reste le fait avait été déjà constaté. Pour empêcher donc les sacrifices pécuniaires, d'ailleurs imprudents, qui avaient provoqué la construction de ces navires, d'aboutir à ce résultat paradoxal de susciter à notre flotte une concurrence à bon compte, la loi de 1912 a cru devoir leur allouer, jusqu'à ce qu'ils aient atteint l'âge de dix-sept ans, à la place de leurs primes actuelles, une compensation de 0 fr. 03 par tonneau de jauge brute et par jour d'armement administratif, sous certaines conditions relatives à leur chargement et aux salaires de leurs équipages. Cpr. Colson, o. c., IV, p. 448; Gide, o. c., II, p. 90; Truchy, o. c., II, p. 53; Landry, o. c., p. 866.

1. Les chantiers français faisaient payer, vers 1900, de 30 à 80 % plus cher que les chantiers anglais ou allemands, en conséquence de quoi près de la moitié de nos commandes allaient à ces derniers. (Colson, o. c., IV, p. 448.)

aussi s'ils sont en acier que s'ils sont en bois, et elles doivent décroître annuellement jusqu'en 1916, où elles atteignent leur chiffre minimum, afin d'obliger les chantiers à se mettre graduellement en mesure de s'en passer. Elles s'augmentent en outre d'une prime spéciale qui est accordée, à raison de tant par quintal, pour les machines elles-mêmes. Et, pour les unes et les autres, l'Etat, limitant son sacrifice, en a fixé le chiffre global à répartir à 115 millions une fois donnés.

b) Des *primes à la navigation*, dont le nom officiel de *compensation d'armement* indique assez qu'elles ont pour objet de rétablir seulement la situation des armateurs français par rapport à leurs concurrents étrangers, et d'atténuer tout au moins une infériorité sur les causes véritables de laquelle on est d'ailleurs encore très loin d'être d'accord. Ces primes ont une triple base : d'abord le *tonnage*, leur taux s'abaissant, pour les vapeurs, de 4 centimes par tonne et par jour jusqu'à 3.000 tonnes, graduellement à 2 centimes par tonneau au-dessus de 6.000 tonnes, et pour les voiliers de 3 centimes jusqu'à 500 tonneaux à 1 centime par tonneau au delà de 1.000; l'*armement* proprement dit, c'est-à-dire l'état « administratif » d'activité du navire, sinon le fait même de la navigation, mais à la condition que le navire armé ait parcouru un nombre minimum de milles et transporté aussi un minimum de marchandises, afin d'éviter qu'il promène à vide son pavillon, simplement pour « cueillir la prime »; la *vitesse* enfin, car la prime est majorée, réduite ou supprimée suivant le nombre de nœuds que parcourt le navire. D'ailleurs, si ces primes sont acquises pour une durée de douze ans à un même navire, à la condition qu'il ait été inscrit au plus tard en 1916, elles aussi décroissent graduellement de manière à ne pas faire obstacle au rajeunissement de la flotte. Enfin elles ne sont pas subordonnées à la condition que les navires soient de construction française, pourvu qu'ils aient été « francisés » et que leur construction à l'étranger ne remonte pas, lors de la francisation, à plus de deux ans, de manière que le développement de la flotte ne soit pas subordonné lui-même au développement ou aux exigences de la construction maritime dans le pays[1].

1. Les primes à la construction, qui avaient coûté 32 millions sous le régime de la loi de 1881 et 205 millions pour les lois subséquentes jusqu'à la guerre, ont

c) Des *subventions postales*[1] enfin, qui, si elles rémunèrent en partie, suivant leur nom même, le transport des dépêches postales et certains transports effectués pour le compte de l'Etat, constituent certainement pour partie aussi des primes véritables, dont l'objet, autant politique qu'économique souvent, est de faciliter l'établissement de services réguliers entre le pays et ses colonies ou les grands ports du globe et d'y faire voir le plus souvent possible notre pavillon. Aussi ces primes sont-elles réservées à nos plus grandes Compagnies de navigation, dont elles sont souvent, en l'état de la concurrence internationale, une condition même d'existence, comme au reste dans la plupart des autres pays[2].

absorbé, de 1907 à 1924 (l'effet de la loi de 1906 ayant cessé à partir de 1921), plus de 146 millions (cf. le relevé, année par année, dans le *Tab. gén. du Com. et de la Nav.*, 1924, II, tab. n° 34, p. 73). Le coût des primes à la navigation, qui avait été de 91 millions pour l'application de la loi de 1881, a été depuis, avec les compensations d'armement des lois de 1906 et 1912, jusqu'à la guerre, de 426 millions, et de 1907 à 1924 de 245 millions (cf. ce relevé, *l.c.*, tab. n° 35, p. 74). Quant aux subventions postales, elles coûtaient au budget, dès 1913, une trentaine de millions, et tendaient à s'accroître.

1. Ce système de subventions fut d'ailleurs précédé par l'exploitation de lignes par l'Etat, qui lui fut extrêmement onéreuse : le service du Levant et de l'Algérie lui coûta, sous le gouvernement de Juillet, 57,8 millions pour une recette de 20,6 millions. Aussi la Convention de 1851 lui substitua une *Compagnie des Messageries nationales*, et ce régime nouveau fut peu à peu étendu à d'autres lignes et à d'autres Compagnies. (Levasseur, *R. E. I.*, 1911, III, p. 7.)

2. Pendant longtemps les conventions passées avec ces Compagnies, Compagnie Générale Transatlantique, Messageries Maritimes, Chargeurs Réunis, etc., leur accordaient des subventions généralement calculées par lieues marines parcourues, en échange de l'obligation par elles de desservir certaines lignes par des paquebots remplissant les conditions de régularité, de sécurité et de confort déterminées, à une vitesse minima, de transporter gratuitement des dépêches et valeurs postales et les agents de l'administration, et d'accorder à l'Etat des réductions pour ses transports de voyageurs ou de marchandises. Et ces conventions avaient une durée ordinaire de quinze ans, pendant laquelle les Compagnies s'engageaient à mettre en service un ou plusieurs bateaux neufs. Mais le résultat de ce système de subvention forfaitaire et fixe, très onéreux pour elles, comme le prouvait leur situation financière, était de gêner l'amortissement et le renouvellement de leur flotte par des constructions échelonnées, faute de pouvoir compter sur la prorogation des subventions, et de les obliger, au moment du remplacement nécessaire de leurs navires, à des emprunts onéreux et considérables. Aussi, depuis 1907, les conventions nouvelles ont-elles admis d'abord la combinaison de la subvention fixe avec la compensation d'armement, pour inciter les Compagnies à une exploitation en rapport avec les exigences de la clientèle et de la concurrence maritime, et institué entre elles et l'Etat une association d'intérêts qui oblige celui-ci, en outre de sa subvention, à accorder la garantie d'intérêts aux emprunts des Compagnies, en retour de quoi il obtient, avec un droit de rachat, la libre disposition

Si considérable qu'ait été la dépense entraînée par cette forme de protection, elle ne doit pas être jugée trop grande si elle a contribué au maintien et au développement de notre flotte et préparé le renouveau marqué dont, après les destructions de la guerre, la fin de celle-ci a donné le signal[1].

8. Au surplus on connaît encore d'autres variétés d'encouragements directs à la production nationale. Le monopole de la navigation au cabotage, déjà cité, en est une; les exemptions ou les réductions d'impôts, usitées dans certains pays, en Hongrie, au Mexique, par exemple, en faveur de certaines industries, en constituent d'autres, d'un effet d'ailleurs limité, encore plus voisines des primes; les garanties d'intérêts qu'on accorde à des industries nouvelles pour leur assurer une rémunération minima, comme au Brésil, en Argentine, etc., ou les subventions financières qu'on leur alloue, comme dans certains Etats de l'Amérique du Sud ou Centrale ou au Natal, d'autres encore très analogues. Enfin les tarifs différentiels de chemins de fer, dont bénéficient les marchandises nationales destinées à l'exportation ou les matières premières

du « domaine contractuel », c'est-à-dire des nouveaux navires construits sous ce régime, à charge d'assurer le service des obligations non encore amorties. Sur les effets possibles de cette association, au regard de la liberté et de la gestion des Compagnies, et les modifications à apporter au régime, cf. Join-Lambert, *R. E. P.*, 1909, p. 444; Colson, IV, p. 456.

1. Notre flotte marchande, qui ne dépassait pas 1 million de tonneaux pendant la seconde moitié du XIXe siècle, atteignait, lors de la guerre, 2.300.000 tonneaux brut et 1.629.000 tonneaux net. Ce tonnage net dépassait 2 millions en 1924 (2.144.937) (*Tabl. de la Nav.*, II, 1924, tab. n° 23, p. 61; Gemählling, *Statistiques choisies et annotées*, 1926, p. 118), et atteignait 3.450.000 tonneaux en 1926 (Marchegay, *R. E. P.*, 1926, p. 654.) Mais ses progrès étaient encore inférieurs, a-t-on remarqué, malgré une dépense de plus de 600 millions (*Annuaire Stat.*, 1917, p. 202), à ceux réalisés par elle dans les pays, comme l'Angleterre ou l'Allemagne, où il n'y avait pas de primes. (Colson, o. c., p. 458.) — Raisonnement peu décisif, car précisément ces pays pouvaient, eux, s'en passer, étant donné leurs conditions exceptionnellement favorables. D'ailleurs, si l'Allemagne n'accordait pas de primes à sa marine marchande, elle fournissait, sous couleur de subventions, une aide très efficace à certaines de ses grandes Compagnies, comme le Nord-Deutscher Lloyd de Brême, la Hamburg Amerika Linie, la Deutsche Ost Afrika Linie. Et les matériaux de construction bénéficiaient des réductions de prix de la métallurgie ou des frais de transport des chemins de fer, ainsi que de la franchise des droits d'entrée. Actuellement, du reste, l'armement français ne semble plus compter que sur lui-même et sur son effort, et non plus sur le rétablissement des primes.

étrangères destinées aux industries exportatrices, représentent une dernière variété de subventions qui, pour être indirectes, n'en ont pas moins toujours le même objet[1].

9. Le trait commun de toutes les formes d'encouragements indirects à la production nationale est de se réaliser par des *restrictions douanières*, c'est-à-dire des mesures défensives dont l'application est confiée à l'administration des douanes. Elles se divisent d'ailleurs en deux grandes catégories, les prohibitions et les droits de douanes.

Les *prohibitions* consistent dans des interdictions absolues d'importer ou d'exporter certains produits. Très usitées autrefois, lorsqu'on les considérait comme le moyen le plus efficace et le plus direct de soustraire la production indigène à l'étreinte de la concurrence étrangère ou de retenir dans le pays les matières premières ou les denrées de consommation[2], puisqu'on leur fermait entièrement la porte, leur caractère agressif y fait presque toujours renoncer aujourd'hui, sauf pour sauvegarder la sécurité publique, les intérêts de monopoles d'Etat et la santé des hommes, des animaux et des plantes[3], et surtout en temps de guerre, et on leur préfère les formalités administratives, contrôle, inspection, analyses, déclarations minutieuses, qui, avec un peu de parti pris, comme on l'a vu à certaines époques aux Etats-Unis ou ailleurs, sont tout à fait capables d'équivaloir à de véritables prohibitions, tant il est difficile d'en sortir sans accroc. Toutefois, comme l'ancienne prohibition du tiers-pavillon (1703-1816), le monopole actuel du cabotage relève bien encore de cette catégorie, et il en fut de même, en France, de 1881 à 1891, de l'interdiction d'importer des viandes de porc salées d'Amérique, par

1. Gide, o. c., II, p. 76. Sur l'effet des tarifs de chemins de fer quant à la concurrence internationale, cf. de Johannis, *R. E. I.*, 1912, II, p. 153.

2. Par exemple les prohibitions de l'exportation des laines en Angleterre et celles de la sortie des blés en France. — Le boycottage n'est pas une prohibition : c'est une révolte spontanée et passagère d'une population qui, sous le coup, d'ordinaire, d'une émotion politique, repousse systématiquement certains produits étrangers, comme on en a vu dans les rapports de la Chine et du Japon ou de l'Angleterre, du Japon et des Etats-Unis, etc.

3. Certaines, en effet, ont pour but, comme pour le tabac et les allumettes, de sanctionner la perception de certains impôts nationaux ou le respect de monopoles. Cf. Clerget, o. c., p. 331; Truchy, o. c., II, p 23

motif soi-disant sanitaire, de même qu'en Angleterre de l'inspection du bétail étranger à l'entrée, sous prétexte d'épizootie[1].

Ce sont donc les droits de douanes qui constituent aujourd'hui l'arme principale du régime protectionniste. Mais, s'ils peuvent être théoriquement établis, soit à l'importation, soit à l'exportation, on renonce de plus en plus aussi à ces derniers, en temps normal du moins, parce que leur effet le plus immédiat est de risquer d'apporter de sérieuses entraves à l'industrie nationale en limitant sa puissance d'expansion[2]. Autrefois pratiqués pour empêcher de sortir des produits considérés comme essentiels, comme les blés dans le système de l'échelle mobile, les minerais ou les bois de construction en vertu de la loi du 6 mai 1841, ou aujourd'hui, plus accidentellement, comme au Brésil pour les cafés, afin d'éviter la surproduction, on ne joue plus guère maintenant de ces droits que dans les cas rares où le pays exportateur a le monopole ou tout au moins le placement assuré des marchandises qu'il envoie au dehors, et qu'il peut ainsi percevoir un

1. L'usage généralisé qui dut être fait des prohibitions ou des restrictions pendant et un certain temps après la guerre, tant du côté des Alliés que de celui de l'Allemagne, dans les buts les plus divers, maintien du blocus économique, nécessités du ravitaillement de la population ou de son rationnement, défense des changes, etc., avait abouti à une véritable suspension de toute liberté commerciale et à l'établissement à sa place d'un régime plus ou moins caractérisé d'étatisme, avec son cortège de consortiums, de licences et de mesures artificielles de toutes sortes, dont les effets n'auraient pu se prolonger sans désastre. Aussi, pour contribuer à rétablir les relations internationales, la Société des Nations avait-elle, dès octobre 1924, chargé son Comité économique de préparer une convention qui viserait à l'abolition aussi immédiate que possible de toutes ces prohibitions et restrictions, tout en maintenant le droit des Etats de faire face par ces mesures « à des circonstances extraordinaires ou anormales » ou d' « assurer la sauvegarde des intérêts vitaux d'ordre économique ou financier du pays ». C'est ce projet de convention qui vient d'être dressé avec la plus grande réserve et assorti des sanctions adéquates par le Comité, et qui a déjà reçu l'adhésion de principe de nombreuses puissances. Encore en avril 1926 les prohibitions portaient en France sur 38 positions du tarif à l'entrée et sur 60 à la sortie, et l'état de nos changes tendrait plutôt à les faire multiplier. (Beuve-Méry, *Journal des Débats*, 28 avril 1926.)

2. La hausse des prix qui en résulte tend à diminuer la demande de l'étranger, et, même si elle ne la diminue pas et que celle-ci reste intense, elle peut réduire la demande d'autres marchandises par la diminution même du pouvoir d'achat des importateurs, de telle sorte qu'en raison de la solidarité internationale actuelle, la situation du pays exportateur s'en trouve modifiée dans ses rapports avec des tiers pays — par exemple celle de l'Inde avec l'Angleterre, par suite de l'impôt sur l'opium payé par la Chine et de sa répercussion sur la demande de produits anglais. Cf. Bastable, o. c., ch. VII, p. 150 s.

impôt sur l'acheteur sous la forme des droits de sortie, sans risquer d'ailleurs de diminuer la demande. Tel est ou a été le cas pour l'opium aux Indes, le café au Brésil, le guano au Pérou, les nitrates au Chili, le camphre au Japon, le soufre en Italie[1], la pâte de bois au Canada et en Suède, et, après la guerre du Transvaal, la houille en Angleterre. Mais il n'existait plus normalement de droits de sortie dans notre pays avant que la guerre et ses conséquences eussent obligé, dans des buts divers, à en rétablir un certain nombre, au moins temporairement[2].

Les droits d'importation sont donc normalement la pièce essentielle, et presque unique, du mécanisme protectionniste, du moins lorsqu'ils n'ont pas exclusivement le caractère fiscal, qui fut leur caractère originel et qui domine encore dans plusieurs d'entre eux[3], comme ceux qui portent sur les denrées coloniales, que le pays est incapable de produire[4]. Mais, par leur mode d'assiette, leur taux, la fixité ou la variabilité de leur quantum, eux-mêmes offrent plusieurs variétés qui ne sont pas sans influence sur leurs effets.

10. D'abord, quant à leur *mode d'assiette* ou de perception, ces droits se divisent en *droits spécifiques* et en *droits ad valorem*[5]. Les premiers sont déterminés eu égard à la nature

1. Mais ce droit-là a justement diminué l'exportation en provoquant l'emploi pour certaines fabrications de succédanés du soufre ou d'autres procédés industriels. (Pareto, o. c., II, n. 875.)

2. Toutefois, à titre provisoire et en vue de remédier à la crise des changes, on avait frappé un grand nombre de produits de droits de sortie de 25 % *ad valorem* (décret du 11 mars 1924).

3. L'établissement du taux des droits de douane est dans l'étroite dépendance de leur véritable caractère, fiscal ou protectionniste : l'idéal de celui-ci serait d'arrêter complètement les importations, alors que le rendement de celui-là serait nul ! — Certains droits de douane ne constituent que l'équivalent des droits de consommation qui frappent les produits similaires nationaux. Quant au « droit de statistique » très léger, perçu par certaines douanes sur toutes les marchandises, sauf les colis postaux, il a un objet spécial que son nom seul indique.

4. Tout à fait exceptionnel est le caractère du prélèvement de 26 % sur les importations allemandes, autorisé par la loi française du 20 avril 1921, en exécution des décisions de la Conférence de Londres de cette année, et qui fut mis en application par la France en septembre 1924, à l'imitation de l'Angleterre : il n'était qu'un mode de paiement forcé d'une partie des réparations.

5. Cf Schaeffer, *Droits spécifiques et droits ad valorem*, th. Paris, 1919; Van Elewyck, *R. E. I.*, 1925, II, p. 244. — La question du choix entre les deux sortes de droits vient d'être posée à nouveau par notre projet de révision douanière. Mais les droits spécifiques semblent bien conserver la préférence générale.

(*species*) de la marchandise, qui y est assujettie à raison de tant par unité de nombre (par tête de bétail, par exemple), de poids (par quintal métrique) ou de volume (par hectolitre). Les seconds sont établis en raison même de la valeur de la marchandise (tant pour cent, 10 % par exemple). Lorsqu'un tarif veut serrer d'aussi près que possible la valeur des produits[1] et leur diversité, les droits *ad valorem* l'emportent évidemment sur les droits spécifiques, car, dans quelques complications nécessaires que ceux-ci entrent pour distinguer les diverses sortes d'une même marchandise suivant sa qualité et son fini, et par conséquent aussi suivant sa destination[2], ils restent impuissants à suivre aussi exactement que les droits *ad valorem* ses différences de valeur et de qualités, pour lui faire subir une taxation différente en rapport avec sa véritable nature[3]. Mais, à défaut d'une exacte proportionnalité et malgré la grande complexité des tarifs qui les contiennent, si les droits spécifiques sont généralement préférés, comme ils l'ont été notamment dans nos tarifs de 1881 et de 1892[4], et depuis, c'est qu'ils sont d'une application plus facile que les autres : n'est-il pas plus aisé en effet de déterminer la nature et la sorte d'une marchandise — la grosseur ou la longueur du kilo d'un fil, par exemple, ou la nature ou le degré alcoolique d'un liquide — que sa valeur, susceptible d'être appréciée d'après des bases très diverses? Les droits *ad valorem* ne suscitent pas seulement de fréquentes contestations entre la douane et l'importateur : ils se prêtent aussi trop visiblement à la fraude, sous la forme de fausses décla-

1. Seulement, si cette valeur s'abaisse, la protection s'abaisse aussi avec le droit, contrairement à son objet ! — Ce défaut, qui avait échappé à beaucoup, est précisément un de ceux qu'on a le plus reprochés, dans les circonstances présentes, à cette espèce de droits. Et l'accord semble s'être fait sur le maintien des droits spécifiques dans la révision future. (Gignoux, o. c., p. 45, et *R. E. P.*, 1924, p. 270.)

2. Ainsi on comptait 654 numéros dans la nomenclature du tarif français d'entrée de 1892, dont certains se subdivisent eux-mêmes en de nombreuses catégories, et il y en avait 946 dans le tarif allemand.

3. Aussi, après le décret du 14 juin 1919, qui avait ajouté des droits *ad valorem* aux droits spécifiques, le décret du 8 juillet 1919, confirmé par la loi du 9 janvier 1920, a déterminé les coefficients de majoration à appliquer aux droits spécifiques.

4. Notre tarif de 1910 ne contient que quelques droits *ad valorem*. Les Etats-Unis et la Hollande repoussent, au contraire, les droits spécifiques.

rations, comme aussi à une rigueur excessive de la part de l'administration, et celle-ci a dû se faire armer parfois de droits exorbitants, comme en France du droit de préemption, qui lui permettait d'acheter l'objet sur le pied de la valeur déclarée — faculté qui a fini d'ailleurs par être remplacée plus raisonnablement par l'expertise[1] —, ou s'arroger, comme aux Etats-Unis, le droit de procéder à des évaluations ou à des vérifications qui, faites de bonne foi, ne sont guère exclusives d'un certain arbitraire, et, avec quelque parti pris, risquent d'aboutir à des sévérités draconiennes. Là donc où ces sévérités ont été répudiées, la tendance s'est très nettement établie en faveur des droits spécifiques[2].

11. Ensuite, quant à leur *taux*, les droits sont *simples* ou *ordinaires* (c'est le cas lorsqu'ils sont fixés uniquement en raison de la nationalité étrangère de la marchandise importée), ou bien *différentiels* (c'est le cas lorsque, au contraire, leur taux est fixé plus ou moins haut en raison de circonstances assez diverses, et tantôt par mesure de faveur[3], tantôt par mesure de rigueur ou même de représailles)[4]. Les abaissements de tarifs consentis par la métropole aux produits de ses colonies ou, à l'inverse, par celles-ci, aux marchandises de la métropole, ou par certains pays aux marchandises qui pénètrent par certains ports; notre ancienne surtaxe de pavillon et nos surtaxes actuelles offrent des exemples de ces droits différentiels, inspirés de motifs opposés. Notre tarif actuel comporte encore deux sortes de surtaxes : 1° la *surtaxe d'entrepôt*, qui frappe les importations arrivant en France, sous quelque pavillon que ce soit, d'un pays autre que le lieu de production ou d'origine : elle a pour but évident d'encourager les relations directes entre la France et le pays de production, afin que les marchandises importées ne soient pas grevées des commissions ou des profits des intermédiaires,

1. L'exigence de factures certifiées exactes par le consul résidant au pays d'origine de la marchandise prévient aussi certaines contestations.

2. Gide, o. c., II, p. 72; Truchy, o. c., II, p. 25; Colson, o. c., IV, p. 421; Clerget, o. c., p. 33.

3. Les droits *préférentiels*, qui accordent un régime de faveur à certaines marchandises — comme dans les rapports des colonies anglaises avec la métropole —, n'en sont qu'une espèce.

4. Les droits compensateurs de primes ont ce caractère. Cf. *supra* p. 235, note 1.

comme elles le sont quand elles ont été préalablement entreposées dans un tiers pays. Mais cette surtaxe n'est pas applicable indistinctement à toutes les importations : si elle l'est, en principe, à toutes les marchandises d'origine extra-européenne qui ont été débarquées dans un pays d'Europe avant d'entrer en France, elle ne l'est qu'à certains seulement des produits européens importés d'ailleurs que du pays de production. — 2° la *surtaxe de fabrication*, qui frappe celles des matières premières qui ont subi, avant leur importation, des préparations à l'étranger, et dont l'objet est visiblement d'assurer le plus de travail possible à l'industrie nationale, en lui réservant ces préparations elles-mêmes[1].

12. Enfin, suivant que leur quantum reste *fixe* ou *varie* automatiquement selon l'état du marché où la marchandise est importée et le prix qu'elle y obtient, les droits sont *fixes* ou *mobiles*. Ils sont fixes, dans le premier cas : que cet état comporte un accroissement ou une réduction de la protection accordée à la marchandise similaire, leur taux reste le même. Et cette fixité n'est pas exclusive d'ailleurs du droit, reconnu dans certains pays au gouvernement — au nôtre par la loi du 13 décembre 1897, dite *loi du cadenas*, pour un certain nombre de produits seulement (céréales, vins, bestiaux et viandes fraîches de boucherie) —, lorsqu'il juge un relèvement de tarif nécessaire, de le mettre aussitôt en vigueur, avant même qu'il ait été voté par le Parlement et sauf à lui en référer : cette faculté s'explique simplement par le désir de fermer aussitôt la porte aux importations qui menaceraient brusquement de s'accroître, à l'annonce du projet de relèvement, pour profiter de l'ancien tarif et déjouer temporairement les effets du nouveau, au risque de surcharger pendant plus ou moins longtemps le marché national. Mais, en dehors de cette faculté, les droits sont fixes aujourd'hui à peu près partout, après la longue expérience qui fut faite sans succès, en France comme en Angleterre, du système contraire des droits variables suivant l'état du marché, c'est-à-dire de l'*échelle mobile*.

L'idée maîtresse du système, appliqué aux céréales en

1. Cpr. Colson, o. c., IV, p. 426.

France de 1819 à 1861[1], et qui ne fut aboli également en Angleterre qu'en 1849, était cependant extrêmement ingénieuse : c'était de réaliser à tout instant, par le jeu même des droits, la conciliation, si désirable pour une denrée aussi essentielle, des intérêts du producteur et du consommateur, précisément en faisant varier ces droits automatiquement, et sans aucun remaniement de tarif, suivant le prix du blé sur le marché, de manière qu'il ne se vendît ni trop bas, au détriment de la culture, ni trop haut, au préjudice de la consommation. Et voici comment le système fonctionna dans notre pays, à une époque où les droits d'exportation étaient du reste combinés avec les droits d'importation. La France avait été partagée en quatre zones, dont chacune était subdivisée en huit sections, afin de tenir compte à la fois des différences des prix du blé et des coûts de production de chaque région, et chaque mois le prix moyen du blé était déterminé officiellement, d'après les mercuriales dressées sur un certain nombre de marchés dits régulateurs. Lors donc que ce prix atteignait un chiffre qui était considéré comme un maximum à ne pas dépasser, parce qu'il était à la fois exceptionnellement rémunérateur pour le producteur et extrêmement coûteux pour le consommateur, l'importation devenait libre et l'exportation prohibée, de manière à enrayer l'élévation des cours. C'était le contraire lorsque le prix tombait à un chiffre minimum, aussi avantageux à l'acheteur qu'il était préjudiciable au vendeur : l'importation était défendue et l'exportation devenait libre, pour prévenir l'avilissement des cours. Et, chaque fois que le prix oscillait entre ces deux limites extrêmes, les droits variaient de même, baissant à l'exportation et haussant à l'importation à mesure qu'il se rapprochait de la limite minima, variant en sens inverse dans le cas contraire. — Comment ce mécanisme, d'apparence si souple, et qui semblait heureusement combiné pour assurer une certaine stabilité des cours, eut-il des effets juste opposés à ceux qu'on en attendait? On a bien pu l'expliquer, sans doute, en partie par les défauts accidentels du système; mais très certainement aussi en lui-même, loin de pouvoir provoquer par les variations des droits les mouvements d'entrée ou de sortie de la

1. Cf. les lois des 16 juillet 1819, 4 juillet 1821, 20 octobre 1830 et 15 juin 1861.

marchandise que la situation comportait, il risquait, tout à l'opposé, de contrarier ces mouvements, par le fait même de l'incertitude qui résultait pour le commerce de ces variations. En effet le caractère aléatoire de toute opération d'importation est encore aggravé par la mobilité des droits de douanes : préparée en un temps où les cours sont élevés et les droits faibles, son exécution peut survenir lorsque ces droits ont déjà remonté, et le profit espéré s'évanouir en partie. En temps de disette, et alors que la situation exigerait une importation immédiate de la denrée, il est possible que l'importateur attende une hausse nouvelle pour profiter de la franchise de droits. A l'inverse, lorsque les cours sont bas et le marché congestionné, l'exportateur peut calculer que, s'ils baissent encore, il n'aura pas de droits à payer, et retarder ainsi la libération de ce marché. Ainsi s'explique que, dans ses prétentions à la stabilisation des prix et à l'adaptation rationnelle de la protection, l'échelle mobile ait fait totalement faillite et qu'elle ait trop souvent joué à rebours[1].

13. La technique du système protecteur se réduirait à ce qui précède s'il ne risquait dans certaines circonstances d'enlever à l'activité nationale une partie de son trafic naturel. Aussi, sans renoncer à son principe, n'est-il pas incompatible avec des adoucissements ou des *tempéraments* dont l'objet commun est d'assurer à cette activité, en dépit des droits de douanes, toute son élasticité nécessaire.

De là procède en premier lieu la *faculté de transit*, c'est-à-dire la faculté, pour des marchandises étrangères envoyées à destination d'un pays étranger, d'emprunter le territoire du tiers pays par lequel elles ont intérêt à passer, sans avoir à payer aucun droit[2] et lors même que leur importation dans celui-ci serait prohibée. Pourquoi en effet ne pas faciliter ce passage, qui ne peut être que très profitable aux voies ferrées et aux ports du pays traversé? La seule précaution à prendre en pareil cas est d'obliger ces marchandises à passer sur ses

1. On n'en a pas moins songé à la rétablir à la fin de 1923, et l'idée en reparaît de temps à autre.

2. Le léger droit de statistique perçu n'a pas même, comme on sait, un caractère fiscal.

rails dans des conditions matérielles qui les empêchent de s'arrêter à l'intérieur frauduleusement, par exemple sous wagons ou en colis plombés, ou moyennant l'engagement pris par l'importateur (sous la forme d'un « acquit à caution ») d'acquitter les droits si leur sortie n'est pas officiellement constatée à la frontière[1].

Autre, mais très important aussi, est l'objet de la *faculté d'entrepôt*[2] : celle-ci consiste pour l'importateur à pouvoir déposer la marchandise, à son entrée, dans un lieu clos soumis à la surveillance de la douane, l'entrepôt proprement dit, *réel* ou *fictif*, suivant que ce magasin est gardé ou simplement contrôlé par elle[3], moyennant quoi il est dispensé du paiement des droits, définitivement si elle est réexportée, provisoirement si elle doit être versée plus tard dans la consommation. Tout se passe, en somme, comme si la marchandise importée était encore à l'étranger, mais avec cette réserve essentielle que, s'il est permis d'en trafiquer et de lui donner des soins de conservation ou d'amélioration[4], il ne l'est pas — en France du moins — de lui faire subir des transformations industrielles qui en altéreraient la nature[5]. Cette faveur, qui est à deux fins, a donc pour but à la fois de favoriser les opérations commerciales portant sur certaines marchandises étrangères, en faisant de certaines places, en particulier des ports auxquelles elle est réservée, des lieux de concentration de ces marchandises et des sortes de marchés régulateurs, et de faciliter le commerce des importateurs par une dispense au moins temporaire du paiement des droits d'entrée. Mais, suivant l'étendue des facilités qu'on veut donner à ces opérations, cette faculté peut être organisée de façon plus ou moins ample et plus ou moins différente, au point que l'Allemagne ne connaît pas moins de six sortes d'entrepôts[6].

1. Truchy, o. c., II, p. 38.

2. Inauguré par Colbert, ce régime fut fixé dans ses bases par la loi du 8 floréal an XI.

3. Cf. Clerget, o. c., p. 339.

4. Cf. la loi du 1er août 1905 et le décret du 31 juillet 1906.

5. La loi du 29 décembre 1917 a d'ailleurs amélioré ce régime, en autorisant pour la réexportation les mélanges de produits étrangers avec d'autres produits, même nationaux, pourvu que l'emballage porte mention du mélange.

6 Gide, o. c., II, p. 83; Truchy, o. c., II, p. 38; Colson, o. c., IV, p. 428; Clerget, o. c., p. 338.

14. Les industries de transformation ont, elles, d'autres besoins, puisque la faculté d'entrepôt est exclusive de toute opération industrielle : si les matières premières ou les produits mi-ouvrés qu'elles emploient sont taxés à l'importation[1] dans l'intérêt de ceux qui les produisent, il est nécessaire, sous peine de priver ces industries de la possibilité de les employer sans un relèvement de leur prix de revient, capable de paralyser leur puissance exportatrice, de leur permettre d'échapper au paiement des droits, du moins pour celles de ces matières qui entrent dans la fabrication des produits destinés à l'exportation. De là trois facultés nouvelles qui complètent le système de tempéraments dont le régime protectionniste doit s'accommoder.

La première, et presque la seule usitée en France encore à cette heure, c'est l'*admission temporaire*, qui s'introduisit pour la première fois en 1814[2]. Elle consiste dans la faculté accordée à un fabricant d'importer, en franchise de droits, des matières premières ou des produits semi-bruts qui doivent entrer dans sa fabrication ou recevoir un complément de main-d'œuvre[3], mais moyennant l'engagement sous caution (d'où le nom de *régime de l'acquit à caution*) d'exporter les produits ainsi fabriqués ou (ce qui revient au même) de les déposer dans un entrepôt dans un certain délai, faute de quoi il est tenu d'acquitter les droits. Ainsi le minotier, le raffineur de sucre ou le constructeur de machines importent des blés, du sucre brut ou du fer sans avoir à acquitter de droits, pourvu que, sous une autre forme, ces matières premières soient destinées à retourner à l'étranger. Il est bien vrai que la production nationale de ces matières est exposée ainsi à souffrir de la concurrence étrangère : mais vaudrait-il mieux qu'elles fussent employées en dehors du pays et par ses concurrents, au grand dam du mouvement de ses exportations?

1. Ce qui n'est pas toujours le cas, car certaines matières premières peuvent être exemptes de droits, comme les soies, les laines, les cotons, les peaux, etc., en France.

2. En réalité, la loi du 17 décembre 1814, qui inaugurait ce genre de tempéraments, le fit sous une forme tenant du drawback, et ce fut la loi du 5 juillet 1836 qui institua le vrai régime de l'admission temporaire, d'ailleurs à l'identique.

3. Comme des filés ou des tissus qui viennent recevoir une teinture ou une impression : on réserve parfois à ce cas d'admission le nom de *trafic de perfectionnement*. (Clerget, o. c., p. 337.)

On s'explique pourtant que les protectionnistes aient pu limiter, en 1892, l'admission temporaire à un nombre assez restreint d'articles, principalement aux blés, aux graines oléagineuses, aux fers et aux métaux, aux sucres, aux huiles, aux cacaos et aux tissus, et, tout en maintenant les admissions prononcées sous le régime de la loi de 1836, subordonner pour l'avenir à une loi l'extension de cette faculté à d'autres articles, afin de ne pas troubler trop profondément le jeu du tarif (art. 13 de la loi de 1892)[1]. Et, d'autre part aussi, avec cette faculté il y a le danger qu'elle soit détournée de son objet unique et qu'une partie des matières étrangères entre dans la fabrication de produits destinés, non à l'exportation, mais à la consommation nationale. Comment s'assurer, en effet, à la sortie, que les produits ont été fabriqués effectivement avec les matières premières librement introduites, et surtout avec la *quantité* de matières qu'ils sont censés contenir, alors surtout que les rendements réels ou les déchets de fabrication sont susceptibles de varier sans cesse avec les progrès continus de la technique? Comment savoir, par exemple, s'il s'agit de fils dont le poids a été augmenté par un apprêt, de combien il l'a été dans le tissu qu'ils ont servi à confectionner, ou, s'il s'agit de fer, le poids exact employé dans la construction d'une machine? Aussi l'admission temporaire est-elle organisée de façon plus ou moins rigoureuse.

Dans le *système de l'identique* il faut que les matières employées dans la fabrication du produit exporté soient identiquement les mêmes que celles qui sont entrées en franchise : c'est évidemment le plus sûr, mais aussi celui qui exige le plus de vérifications ou de précautions, par exemple la séparation matérielle dans l'usine des opérations de fabrication des produits destinés à être réexportés. Dans le *système de l'équivalent*[2], il suffit qu'il ressorte, sous forme de fabricats, une quantité de matières égale à celle qui a été importée, quelle qu'en soit l'origine. Mais, si celui-ci est évidemment plus libéral, il offre aussi moins de garanties et donne lieu à un trafic célèbre, celui des

1. En fait, sur 81 espèces de marchandises admises à cette faveur, 59 l'ont été en vertu de la loi de 1836 et 22 seulement par application de la loi de 1892.

2. Il est appliqué depuis le décret du 14 janvier 1850, mais surtout depuis 1862.

acquits à caution. Ce trafic consiste, de la part d'un fabricant qui ne doit employer, en tout état de cause, que des matières premières d'origine nationale, parce qu'il travaille pour le marché intérieur, à importer tout de même des matières étrangères sous le régime de l'admission temporaire, et, pour libérer son acquit, à demander de le faire à un exportateur, qui lui fait payer ce service à un prix plus ou moins élevé, suivant l'état de l'offre et de la demande, de telle sorte qu'il conserve la disposition de la marchandise et peut la verser dans la consommation sans qu'elle ait eu à acquitter les droits. Tout est alors perverti dans le système : le but même de l'admission, qui était ici sans objet, et le résultat de l'importation étrangère, qui est de concurrencer librement la production indigène, d'une part, et de favoriser l'exportation par une prime véritable (égale à ce que touche l'exportateur qui décharge l'acquit), d'autre part, avec toutes les conséquences qui s'ensuivent, l'abaissement des prix dans les régions d'importation et leur relèvement dans les régions d'exportation. Aussi, comme ce trafic ne peut guère intéresser que des fabricants placés à une certaine distance les uns des autres, et par là dans des conditions économiques différentes, a-t-on limité son étendue en exigeant que la réexportation s'opère par la même zone que l'importation ou en faisant suivre celle-ci par les agents du fisc jusqu'à l'usine où la marchandise doit être transformée, comme on le fait chez nous pour les blés[1] ou pour les métaux[2].

15. Toutefois, la loi de 1892 s'étant montrée à l'user trop restrictive, en raison des lenteurs ou des difficultés de l'autorisation législative qui avaient eu pour résultat de limiter par trop le nombre des admissions ou de les retarder, et le besoin d'élargir le régime ayant été d'autant plus fortement ressenti que la création des ports francs tardait davantage à se faire admettre, ce régime vient d'être refondu dans son ensemble par la loi du 8 juin 1926, qui, sans toucher aux règles spéciales à certaines marchandises (blés, fèves, sucres et

1. Loi du 4 février 1902, qui a d'ailleurs transformé l'admission temporaire pour le blé en une sorte de drawback.

2. Gide, o. c., II, p. 80; Truchy, o. c., II, p. 40; Colson, o. c., IV, p. 429. Cf. Paisant, *l'Admission temporaire des blés*, th. Paris, 1901.

cacaos), abroge l'article 13 de la loi de 1892 et aussi l'article 5 de la loi du 5 juillet 1836. Désormais, si ce bénéfice reste, en principe, subordonné à une loi, il peut être en fait accordé à une marchandise provisoirement par simple décret, après avis favorable du Comité consultatif des Arts et Manufactures, et sauf une ratification législative qui sera rarement refusée. Puis, suivant qu'il s'agit de marchandises destinées à recevoir des façons ou à être transformées, la réexportation peut avoir lieu, tantôt à l'identique et tantôt à l'équivalent moyennant les taux de compensation déterminés et dans les conditions plus ou moins rigoureuses (prélèvement d'échantillons, plombage, estampillage, exercice permanent de l'usine, visites de la douane, etc.) fixées par les décrets. Et, d'autre part, ce qui peut rapprocher l'admission temporaire du *drawback*, l'importateur peut, au lieu de souscrire un engagement cautionné, consigner les droits, auquel cas il reçoit un titre de perception incessible dont le montant lui est remboursé au prorata des quantités qu'il réexporte. Enfin l'administration des douanes elle-même peut admettre à ce bénéfice, sous condition nécessaire de réexportation à l'identique, mais sans avoir à subir, du moins en principe, de complément de main-d'œuvre ou de transformation, des sacs, des récipients ou emballages à remplir, des objets à réparer ou destinés à des essais ou expériences, et des objets dont l'introduction présente un caractère individuel ou exceptionnel ou « de provenance déterminée », tels que locomotives, wagons, automobiles, bateaux, aéronefs, etc., et cela, pour certains de ces objets, sans même exiger ni soumission cautionnée, ni consignation des droits.

Le *drawback* constitue le procédé inverse de l'admission : il consiste dans la faculté pour l'exportateur de se faire rembourser par la douane le montant des droits qu'il a dû acquitter lors de l'importation de la matière première, tout comme si elle était destinée à rester dans le pays. Mais, précisément parce qu'à l'entrée de celle-ci la douane n'a rien eu à constater de particulier, elle est encore plus exposée que pour l'admission temporaire à être trompée sur la quantité de la matière première qui est censée ressortir, et en fait ce n'est un secret pour personne que le *drawback* fait office d'une prime à l'exportation : cette prime est égale au montant du droit que l'expor-

tateur parvient à se faire rembourser sans avoir eu à l'acquitter. Aussi, pour ce motif, et en raison du sacrifice qu'il demande au Trésor, ce procédé est-il d'un emploi très exceptionnel[1].

16. Les *ports francs* ou *zones franches*[2] réalisent le dernier tempérament au régime protectionniste imaginé en faveur des industries de transformation, et cela sous la forme d'une large extension à la fois de la faculté d'entrepôt et de l'admission temporaire. Ce sont en effet des ports ou plus ordinairement, et presque toujours aujourd'hui, des parties de ports séparées des autres et de la ville par des grilles[3], qui sont considérés comme exterritorialisés au point de vue douanier et comme des entrepôts réels, mais où toutes les marchandises étrangères indistinctement peuvent pénétrer librement, comme en sortir librement, sans avoir ni droits à acquitter, ni formalités quelconques à remplir, et où en outre elles peuvent subir toutes les transformations possibles. Quant à la douane, son rôle se borne à surveiller les communications entre la zone franche du port et le reste du territoire, de manière que la franchise ne soit pas détournée de son but et qu'elle profite exclusivement aux marchandises destinées à être réexpédiées, après ou sans transformation. Ce but, c'est en effet, non seulement d'offrir une sorte de terre libre aux produits étrangers, qui viennent y toucher barre en attendant leur destination définitive, et de les affranchir de toutes les formalités, des entraves et des frais de l'entrepôt, mais encore d'y autoriser et d'y faciliter leur transformation même, et par conséquent, soit leur propre transformation ou manipulation, soit l'incorporation avec eux de produits nationaux susceptibles d'en augmenter la demande ou d'en relever la valeur par la fusion des qualités des uns et des autres. La zone franche peut de-

1. Il existe notamment pour les filés employés à la fabrication de certains tissus de coton, ainsi que pour certaines salaisons et conserves (de poissons), mais alors pour le remboursement de l'impôt sur le sel, importé ou non. (Colson, o. c., IV, p. 431.) — En 1913, les marchandises qui ont bénéficié d'un drawback n'avaient qu'une valeur d'un million.

2. Cf. Aftalion, *les Ports francs en Allemagne et les projets de création de ports francs en France*, 1901, et *R. E. P.*, 1901, p. 163 s.; de Rousiers, *Hambourg et l'Allemagne contemporaine*, 1903; Hugot, *les Ports francs*, th. Paris, 1916; *les Zones franches et l'exploitation française* (Ch. de com. de Marseille), 1916.

3. Cf. la description d'une zone franche-type (Hambourg) dans Aftalion, *l. c.*

venir ainsi le siège d'industries diverses[1] travaillant pour le dehors dans des conditions exceptionnelles de liberté et de bon marché, et dont l'existence ne peut qu'améliorer la situation du pays sur le marché international : industries maritimes, constructions mécaniques, fabriques de toutes sortes ou commerces qui trouvent des avantages spéciaux à pouvoir utiliser des matières étrangères sans avoir à compter avec les restrictions du régime de l'entrepôt[2] ou de l'admission temporaire[3], ou avec les frais de transport du combustible ou de la matière première. Ce sont par exemple, le commerce des vins qui y trouve la faculté de réaliser des coupages des vins du cru avec des vins étrangers pour lesquels il a la demande d'une clientèle, des scieries qui y débitent des bois du Nord dont la vente ne saurait être faite à l'état brut, ou des fabriques d'emballages de toutes sortes, d'autant mieux placées dans la zone qu'elle est un centre de réexpédition, des confiseries ou des confitureries qui y travaillent à des conditions auxquelles elles ne sauraient le faire à l'intérieur, des manufactures d'allumettes et de tabacs auxquelles un monopole légal interdit la fabrication et par conséquent l'exportation elle-même. Ce peuvent être encore les industries de conserves de poissons, les industries de parachèvement des produits textiles, et toutes les industries de nettoyage ou de manipulation de certaines denrées, telles que le café, le cacao, le riz, qui peuvent y être, ou triées, ou torréfiées, ou décortiquées, etc.

1. Mais cette franchise peut être plus ou moins complète suivant qu'elle s'étend à un plus ou moins grand nombre d'industries ou qu'elle n'est au contraire qu'exclusivement commerciale, comme elle l'est généralement, sinon toujours, en Allemagne, en dehors de Hambourg. Le projet français de 1903 n'autorisait que l'installation de chantiers de constructions navales et d'industries connexes, et aussi, mais avec permission spéciale, d'industries jouissant de l'admission temporaire.

2. Des entrepôts avaient été autorisés, à partir de 1832, à opérer des mélanges de produits étrangers ou leur assortiment avec des produits français en vue de l'exportation (cafés au Havre, vins à Bordeaux, etc.). Depuis la loi du 1er février 1899, qui les interdit pour les vins, les exportations de vins avaient diminué.

3. Cet intérêt industriel est mis par Aftalion tout à fait au second plan pour Hambourg: il y a bien 83 établissements installés dans la zone, avec 10.000 ouvriers, mais surtout des chantiers de construction, en dehors desquels les autres, qui datent du reste d'avant la franchise, ne comptent que 2.500 ouvriers. Les usines de rectification d'alcool et les fabriques de liqueurs et eaux-de-vie auraient seules avantage à être là, en raison des facilités qu'on leur y laisse pour fabriquer des « façons » cognacs ou rhums.

En somme le port franc est le seul moyen pour le pays de saisir les marchandises étrangères chaque fois qu'elles passent à portée, par exemple en transit, et d'en tirer le maximum de profit pour l'activité nationale sous toutes les formes, et ce moyen est d'autant plus nécessaire que cette activité peut rencontrer moins de conditions favorables dans la rigueur d'un régime protectionniste. Mais, même en régime libéral, ce peut être un puissant moyen d'expansion internationale, en raison des facilités qu'y trouvent toutes sortes de transactions en dehors de toute intervention de la douane.

Aussi bien, si les zones franches n'y existent plus actuellement, la France les a connues et pratiquées précisément sous l'ancien régime restrictif, et les ports de Saint-Jean-de-Luz, Bayonne, Lorient, Dunkerque et Marseille (à qui Colbert la fit octroyer de nouveau en 1669)[1], jouirent, avec grand profit, de cette franchise jusqu'en 1793. Et, si elle reste ignorée des pays, comme l'Angleterre ou la Belgique[2], qui sont restés des marchés libres, les autres ont su en doter leurs grands ports, Hambourg et Brême, qui se sont, en entrant dans le *Zollverein*, réservé cette franchise (1888), Cuxhaven, Stettin et Dantzig (depuis 1898 et 1899) en Allemagne, Trieste et Fiume autrefois en Autriche, en 1891, Copenhague en 1894, Livourne et Gênes en 1876, et il n'est guère douteux que ceux-ci lui doivent une partie au moins de leur prospérité. — On s'explique donc assez peu que, jusqu'à la guerre, nos protectionnistes aient si fortement appréhendé que la reconnaissance de quelques ports francs fît brèche dans un système dont ils paraissaient bien plutôt un corollaire presque indispensable. Qu'y a-t-il à redouter, en effet, des industries qu'ils abritent, dès lors qu'elles ne peuvent travailler que pour l'extérieur[3] et que le marché intérieur leur échappe[4]? Qu'elles concurrent

1. Rétablie pour Marseille en 1814, elle fut supprimée de nouveau par ordonnance du 10 septembre 1817.

2. Encore celle-ci projetait-elle, en 1924, la création d'un port franc à Zeebrugge. Cf. Taevernier, *R. E. I*, 1924, III, p. 327, qui en démontre l'utilité possible même pour un pays de libre-échange.

3. A Hambourg, par exemple, les marchandises qui pénètrent sur le territoire allemand sont sujettes aux droits des produits ouvrés, ce qui ne leur permet pas de concurrencer les produits fabriqués à l'intérieur. Mais les produits non transformés conservent le bénéfice de leur origine, sauf mélanges.

4. C'est là d'ailleurs la raison du moindre avantage, au point de vue industriel, de la zone franche, que M. Aftalion déclare faite pour le commerce. Encore la

cent les industries dont le siège est sur le territoire douanier? Mais, si les premières s'installent dans les zones franches, c'est justement qu'elles trouvent seulement là les facilités propres à leur permettre de travailler pour le marché extérieur, et le port franc n'est souvent qu'une autre forme de l'admission temporaire, dont on ne pourrait retirer le bénéfice aux mêmes industries[1]. Préférerait-on donc réserver ce marché aux fabriques étrangères, puisqu'il serait ni plus ni moins perdu pour l'industrie nationale? Faudrait-il craindre, comme on l'a dit, que les zones franches pussent compromettre le sort et la réputation de cette industrie, parce qu'on s'y livrerait, à l'instar, paraît-il, des industriels de Hambourg, à des manipulations ou à des fraudes nuisibles à la longue à la demande des produits nationaux? Mais les lois sur les fraudes pourraient parfaitement conserver tout leur empire à l'intérieur de ces zones[2], et l'utilité de celles-ci resterait[3], qui est, grâce aux facilités exceptionnelles dont on y jouit, de permettre d'adapter chaque marchandise, par d'habiles combinaisons des produits étrangers et des produits nationaux, aux goûts et aux ressources de chaque clientèle, d'attirer dans les ports du pays autant d'éléments de trafic que possible, et d'assurer enfin à sa marine les frets qui sont la condition même de sa prospérité, ce qui importe tout spécialement à la marine française, dont la pénurie de frets procède pour une large part de la nature des objets de luxe que notre pays exporte[4].

déclare-t-il (p. 196), même au point de vue commercial, d'un intérêt secondaire pour Hambourg. Cf aussi Colson, o. c., IV, p. 433. — Il n'y a pas d'ailleurs non plus d'industries ou très peu dans les zones franches de Brême, Gênes, Fiume, Copenhague ou Trieste.

1. Il est vrai que les marchandises qui franchissent la zone franche pour entrer dans le pays ne peuvent pas profiter des avantages faits à certaines provenances, faute de la preuve d'origine, et que les produits qui en sortent ne jouissent plus à l'étranger des avantages accordés aux produits de la zone intérieure. Mais il n'y a là qu'une difficulté qui n'est pas insoluble, et tout au plus une limitation de l'utilité du port franc. Cf. cep. Colson, o. c., IV, p. 433.

2. On ne voit pas non plus en quoi la zone pourrait bien favoriser le dumping, quoique les Américains la qualifient, paraît-il, de « dumping-port ».

3 Gide, o. c., II, p. 83; Truchy, o c., II, p. 38; Clerget, o. c., p. 341, et *R. E. I.*, 1904, I, p. 153; D. Bellet, *R. E. P.*, 1917, p. 197; Villey, *ibid.*, p. 155. Cpr. Aftalion, *l. c.* Colson, o. c., IV, p. 432, considère la zone comme incompatible avec un régime protectionniste.

4. Si considérable que puisse être l'importance de la politique douanière d'un pays, elle ne constitue pas le tout de sa politique internationale, et l'expansion

17. Le régime douanier des colonies[1] pose, en matière d'échanges, un problème très particulier, en raison des intérêts distincts qu'il doit s'efforcer de concilier, puisque ces échanges s'opèrent entre pays relevant d'une même souveraineté. Si ce régime, en effet, doit assurer à la colonie, par la dose de liberté qu'il lui garantit, toutes les conditions d'un développement normal, on conçoit, d'autre part, que la métropole dont elle relève et qui a poursuivi de son côté, dans cet établissement d'outre-mer, au prix de sacrifices en hommes et en capitaux le plus souvent considérables, sa propre expansion en s'assurant ainsi, avec un élément de puissance politique nouvelle, à la fois de nouveaux centres d'approvisionnement, de nouveaux débouchés et peut-être de nouvelles terres de peuplement, ne puisse entièrement sacrifier les intérêts de son agriculture et de son industrie à ceux de cette colonie,

de ses échanges avec l'étranger reste aussi dans l'étroite dépendance des organisations qui, sous plusieurs rapports, sont capables de les favoriser. Il suffira de signaler ici, au sujet de ces organisations, dont les premières relèvent de la technique commerciale plutôt que de notre science, mais dont l'intérêt s'est singulièrement accru depuis la guerre, avec la nécessité urgente de rétablir notre balance, qu'elles touchent : 1° à la documentation complète et à la représentation compétente du commerce national à l'étranger, en dehors desquelles les courants d'affaires ne sauraient s'établir sur des bases solides. Elles sont assurées chez nous, soit par des institutions officielles, telles que les Offices commerciaux, les Attachés et les Agents commerciaux, l'Office national et le Comité national du Commerce extérieur, qui combinent leurs efforts à cet effet (cf. notamment la loi du 25 août 1919), soit par les associations d'industriels ou de commerçants et particulièrement les Comptoirs d'exportation, dont l'initiative s'exerce dans le même sens au profit du commerce en général ou d'industries particulières, comme la métallurgie, les textiles ou la production vinicole; 2° au crédit à l'exportation ou à l'importation, destiné à les financer, à garantir ou à mobiliser les créances qui en résultent, et dont la nécessité se fait d'autant plus sentir qu'est plus aiguë la crise des changes. On sait déjà comment il est pourvu en France à cette fonction dans des conditions assez étroites (tome II, p. 197), d'autres projets ou moyens de l'assurer d'une manière plus ample présentant de grandes difficultés de réalisation (cf., sur l'ensemble du problème et particulièrement l'assurance, Destanne de Bernis, *l'Assurance des crédits*, th. Toulouse, 1926); 3° à l'organisation et aux tarifs de transport, et 4° aux moyens de règlement et de change, dont il sera parlé ci-après. Cf. Gignoux, o. c., p. 106 s.; Clerget, *R. E. I.*, 1909, III, p. 314. Sur la technique du commerce extérieur, très variable de pays à pays, cf. Vouters, *les Procédés d'exportation du commerce allemand*, 1908; Hennebicq, *R. E. I.*, 1908, IV, p. 459.

1. Cf. Lhoste, *le Régime douanier des Colonies françaises*, th. Paris, 1907; Aubert, *l'Assimilation douanière*, th. Paris, 1911; A. Girault, *Principes de Colonisation et de Législation coloniale*, 4e éd., 1923; P. Leroy-Beaulieu, *De la Colonisation chez les peuples modernes*, 3e éd., 1908; Mérignhac, *Traité de Législation et d'Economie coloniales*, 2e éd., 1923, p. 39 et 767.

et la laisser absolument maîtresse de diriger à sa guise son trafic avec l'étranger, ce qui impliquerait comme une émancipation anticipée et hâterait même peut-être sa séparation définitive d'avec la nation qui lui a donné le jour. Mais, à l'inverse, l'assujettissement des possessions à la mère-patrie est de nature à entraver leur essor en même temps que celui même des relations commerciales que celle-ci entretient avec elles, par conséquent leur utilité économique pour cette dernière elle-même, jusqu'au jour où elles se sentent assez fortes pour secouer le joug et reconquérir leur liberté. Et déjà en soi très complexe, le problème n'est pas devenu plus facile depuis non seulement que les colonies les plus avancées ont su faire reconnaître de mieux en mieux leur personnalité et étendre dans les domaines les plus divers leur réelle autonomie, mais qu'il y a une tendance assez visible, sous les influences les plus diverses, à ne plus s'établir entre elles et l'ancienne métropole qu'un simple lien fédératif à la place de leur ancienne dépendance, et à les faire entrer dans un vaste système impérial d'échanges où leurs productions deviennent simplement complémentaires, mais parfois aussi concurrentes, des productions de celle-ci[1].

18. Il était dans l'ordre que le problème fût longtemps résolu dans l'intérêt trop exclusif de la mère-patrie. Et durant deux ou trois siècles, suivant les pays, le soi-disant « pacte colonial » en constitua partout la solution brutale. On sait que, faisant de la colonie la chose de la métropole, il réservait entièrement à celle-ci tous ses produits naturels, lui réservait pareillement la fourniture de tous les produits dont la colonie avait besoin, en conséquence de quoi il lui était interdit le plus ordinairement d'établir sur son propre sol des industries de transformation même pour manufacturer ses propres produits, son sucre, par exemple, et lui réservait enfin le mono-

1. Mais le problème des relations coloniales se complique encore du fait du désir de la métropole de trouver dans la mise en valeur de ses possessions des centres d'approvisionnement où elle puisse échapper aux effets de la crise des changes, et des débouchés à son industrie à l'abri des mesures protectionnistes des autres pays. Or ce désir impliquerait le contrôle étroit du régime douanier des colonies, dont certaines déjà supportent très impatiemment celui auquel elles sont soumises. Cf. Gignoux, o. c., p. 60.

pole de la navigation entre elle et les ports nationaux. En retour la métropole frappait bien d'ordinaire de droits différentiels l'entrée des produits similaires des colonies étrangères et affranchissait des droits de sortie ses exportations à destination de la colonie; mais il n'y avait là qu'une faible compensation aux effets d'un système d'isolement qui, en lui interdisant toutes relations avec le dehors, même les plus naturelles géographiquement, ne pouvait que lui faire sentir toutes les conséquences du monopole, tantôt d'achat, tantôt de vente, gêner ses approvisionnements, entraver ses communications, donner à sa production une orientation toute factice, et paralyser son essor au point de l'acculer parfois à la nécessité de la révolte[1]. — Condamné comme désastreux, mais seulement après une expérience plusieurs fois séculaire, et que l'histoire de presque toutes les colonies d'Amérique n'a que trop illustrée, le vieux pacte colonial, rejeté d'abord par l'Angleterre en 1850 à la suite de la campagne des *free-traders*, n'a été vraiment entamé en France qu'à partir de 1861, avec l'ère libre-échangiste, et tout à fait abandonné qu'avec le sénatus-consulte du 4 juillet 1866, qui accorda aux colonies le pouvoir de dresser leurs tarifs de douanes à l'égard des marchandises étrangères, sous réserve de l'approbation du gouvernement métropolitain, et même la maîtrise absolue des droits de leur « octroi de mer »[2], auxquelles étaient assujetties les marchandises de toute provenance, même française, et avec le décret du 9 juillet 1869, qui emporta ce qui restait encore de l'acte de navigation de 1793[3].

19. Ce *système d'autonomie* — plus ou moins mitigé —, qui restitue aux deux parties l'indépendance de leurs tarifs dans leurs rapports respectifs, et consacre le droit de la colonie à suivre la politique douanière qu'elle juge la plus favorable à son évolution économique, n'a pas été sans produire des effets qui, pour être conformes à son principe même, ont pu paraître contraires à l'intérêt national. Octroyé par la Grande-Bretagne à tous ses grands dominions, Canada, Australie,

1. Truchy, o. c., II, p. 56; Colson, o. c., IV, p. 464; Girault, o c.,2e part., II, p. 302.

2. Sur la distinction des droits de douane et des droits d'octroi de mer, cf. Mérignhac, o. c., p. 768.

3. Cf. Mérignhac, o. c., p. 767

Afrique du Sud, il a été appliqué par eux, comme on pouvait s'y attendre, dans un sens très protectionniste à l'égard même des produits anglais, et ceux-ci n'ont pu s'en défendre qu'en s'efforçant d'obtenir, comme on l'a vu, en leur faveur, des « préférences », c'est-à-dire des réductions de droits, dont le tarif britannique lui-même est de plus en plus obligé de fournir l'équivalent, — ce qui n'est pas sans tempérer fortement le régime et sans porter aussi une rude atteinte au libre-échange de l'Angleterre. Aussi bien les colonies de la Couronne, l'Inde en tête, sont-elles restées en dehors de ce régime, et, si les tarifs dont celle-ci a conservé la maîtrise ont conservé en général un caractère libéral, ce n'a pas été sans que des mesures d'ordre fiscal aient su protéger l'industrie britannique contre les produits indigènes eux-mêmes, notamment ceux de l'industrie textile, ce qui est encore une entorse assez apparente au système[1].

En France pareillement les colonies usèrent de leur liberté nouvelle pour augmenter les droits de leurs octrois de mer, qui s'appliquaient indifféremment aux marchandises de toute provenance, et réduire au contraire à peu de chose leurs droits de douanes destinés à frapper les seules marchandises étrangères, en supprimant ainsi toute différenciation entre elles et les produits métropolitains, sans aucun avantage du reste pour la production indigène. Aussi fallut-il d'abord exercer une pression sur elles pour les amener à se départir de cette égalité de traitement préjudiciable aux intérêts nationaux et à rétablir un tarif douanier effectif[2], et, plus tard, à la faveur du retour aux idées protectionnistes, a-t-on cru devoir passer en grande partie du régime de l'autonomie au régime tout opposé de l'*union douanière* ou de l'*assimilation*, qui fait entrer en quelque sorte la colonie dans le territoire métropolitain et traite également, du moins en principe, ses marchandises et les marchandises nationales sur ce territoire, de même qu'il fait aux marchandises étrangères à leur entrée dans celle-ci un sort pareil à ce qu'il est à leur entrée dans ce dernier. Appliqué depuis 1851 à l'Algérie[3] et depuis 1887 à

1. Colson, o. c., IV, p. 471; Girault, *l. c.*, p. 309.
2. Cf. Mérignhac, o. c., p. 769; Girault, *l. c.*
3. Sur le régime particulier de l'Algérie et de la Tunisie, cf. Mérignhac, o. c., p. 790.

l'Indo-Chine, ce système a été généralisé par la loi douanière du 11 janvier 1892 (art. 3), comme régime de droit commun, et maintenu depuis lors pour la majorité des colonies, celles-là seules y ayant échappé que leur situation par trop particulière ne permettait vraiment pas d'y soumettre, de telle sorte finalement que le régime douanier des colonies est tout différent, au point de départ du moins, suivant qu'elles sont dites *assimilées* ou *non assimilées*[1].

20. Ce régime[2] s'analyse dans les propositions suivantes, pour les colonies assimilées, c'est-à-dire encore aujourd'hui, en outre de l'Algérie, pour les Antilles, la Réunion, Madagascar, la Guyane, l'Indo-Chine, Mayotte et les Comores, le Gabon, et la Nouvelle-Calédonie[3] :

1° Les marchandises originaires de France ou tout au moins nationalisées par le paiement des droits sont admises dans la colonie en franchise, à la seule condition d'en provenir directement.

2° A l'inverse l'importation des produits étrangers y est soumise, en principe, au même tarif qu'à leur importation en France, à moins toutefois que, sur la demande de la colonie et eu égard à ses besoins, ces produits ne soient admis par le gouvernement au bénéfice d'une tarification spéciale, dont on a du reste de très nombreux exemples, particulièrement pour les objets d'alimentation[4]. D'autre part encore, dans une vue analogue, les modifications au tarif de 1892, telles notamment que celles qu'a opérées la loi de revision du 29 mars 1910, ne sont applicables aux colonies qu'après que des décrets spéciaux y ont apporté au préalable, s'il y a lieu, les exceptions nécessaires, de même que les coefficients de majoration établis après la guerre ont dû, pour y être perçus, leur être étendus expressément.

3° De leur côté, par une juste réciprocité, les produits coloniaux, à la seule condition d'être importés en droiture et

1. Colson, o. c., IV, p. 465.

2. Cf. les articles 3 à 6 de la loi du 11 janvier 1892.

3. Cf., sur le détail de ce régime, Mérignhac, o. c., p. 771 s.; Girault, *l. c.*, p. 318.

4. Cf. notamment les décrets des 26 et 29 novembre et 21 décembre 1892, du 30 juin 1911, etc.

d'être accompagnés de leurs certificats d'origine, sont admis en France en franchise de droits. Toutefois, par une exception à ce principe qui ne se justifiait que par des raisons fiscales, les denrées coloniales de consommation dites denrées secondaires, telles que le cacao, le chocolat, le café, le thé, le poivre, les piments, le girofle, la cannelle, les muscades, et la vanille, ne bénéficiaient en général que d'une réduction de droits de moitié — qui ne laissait pas encore d'être très appréciable, étant donnée la majoration que subissait d'ordinaire, sur le marché intérieur, du chef du droit de douane général le prix des produits similaires de toute provenance[1]. Mais la loi du 5 août 1913 n'a laissé subsister la dérogation au principe que pour les sucres[2] et mélasses non destinées à la distillation, les sirops, bonbons et biscuits, confitures et fruits confits, et les poivres soumis aux droits du tarif métropolitain, et en a affranchi tous les autres produits.

4° Les importations de colonie à colonie sont également exemptes de droits.

5° Ce régime enfin n'est exclusif, ni de l'existence dans la colonie de droits de sortie, qui, suivant leur nature, sont ou non applicables à certains de ses produits quelle qu'en soit la destination, ni de celle de droits dits d'importation ou d'octrois de mer, auxquels sont astreints, en raison de leur caractère purement fiscal, les produits de toute provenance, de même que certains produits coloniaux peuvent avoir à acquitter dans la métropole des impôts de consommation[3].

21. Les colonies non assimilées, pour lesquelles il a fallu renoncer au principe de l'assimilation en raison de leur structure toute spéciale, de leurs frontières mal délimitées ou enchevêtrées dans les limites de colonies étrangères, ou enfin de leur trop faible importance, et qui comprennent l'Afrique-Occidentale, l'Afrique-Equatoriale (sauf le Gabon), la Côte des Somalis, les Etablissements français de l'Inde, Tahiti et ses dépendances, et Saint-Pierre et Miquelon depuis que la loi

1. Cf. les exemples donnés par Colson, o. c., IV, p. 466.

2. Sur le régime des sucres coloniaux, cf. Mérignhac, p. 774.

3. Cf. notamment la loi de finances du 30 décembre 1916, art. 17, et la loi du 25 juin 1920, art. 107. — Gide, o. c., II, p. 99; Truchy, o c., II, p. 57.

du 11 novembre 1912 les a fait passer de la première catégorie dans la seconde, sont soumises à un régime douanier distinct pour chacune d'elles, et qui est déterminé, suivant leurs besoins propres, par des décrets spéciaux, sur la demande ou après consultation des pouvoirs locaux[1]. En conséquence de ce système, qui leur reconnaît une autonomie relative : 1° les importations dans ces colonies, tant françaises qu'étrangères, sont assujetties à une tarification spéciale, sauf certaines exemptions et aussi des réductions de droits en faveur des premières ou des surtaxes sur les secondes; 2° les importations en France des produits de ces colonies ne jouissent, en principe, que du tarif minimum, et non pas de la franchise, sauf exemptions ou réductions des droits de ce tarif, parfois dans les limites seulement d'un contingent annuel, pour limiter ainsi notamment la concurrence qu'ils peuvent faire à des produits similaires français; 3° enfin, à l'exportation, de nombreux produits coloniaux sont astreints, dans un intérêt fiscal, au paiement de droits de sortie[2].

22. Une dernière partie de nos possessions reste sous le régime tout exceptionnel de *la porte ouverte*, qui leur a été imposé, à la faveur des circonstances, par des conventions internationales pour y assurer la plénitude de la concurrence, en échange de la souveraineté ou du protectorat qu'on en reconnaissait à la France. C'est donc un régime qui procède exclusivement de considérations politiques, indépendamment de ses avantages économiques possibles. Il s'applique notamment à la Côte d'Ivoire et au Dahomey, en vertu de la convention franco-anglaise de 1898, aux parties de l'Afrique-Equatoriale comprises dans le « bassin conventionnel » du Congo, aux termes de l'Acte de Berlin de 1885, et au Maroc en vertu de l'Acte d'Algésiras de 1906 et des traités postérieurs[3]. Et il se caractérise essentiellement par l'égalité absolue de traitement qu'il accorde à toutes les marchandises, quelle qu'en soit la nationalité (sauf au Maroc les marchandises allemandes depuis le

1. Sur le détail de ces régimes divers de colonie à colonie, cf. Mérignhac, o. c., p. 776 s.; Girault, *l. c.*, p. 338.

2. Truchy, o. c., II, p. 58; Colson, o. c., IV, p. 467; Nogaro et Moye, o. c., p. 224.

3. Sur le régime du Maroc, cf. Mérignhac, o. c., p. 798.

traité de Versailles), par le caractère purement fiscal des droits d'entrée, dont le taux ne dépasse pas en principe 10 % *ad valorem*, et par l'identité des droits de sortie, dont le caractère est le même, quel que soit le pays de destination[1].

23. Naturellement favorable, du côté libre-échangiste, au système de la porte ouverte ou tout au moins de l'autonomie[2], et, du côté protectionniste, à celui de l'assimilation, la critique n'a guère tenu compte, pour juger à leurs effets notamment les deux derniers, les plus répandus et les seuls volontaires, des conditions mêmes de leur application effective, quoique ces effets en dépendent étroitement. Car, dès lors que l'autonomie reste et doit, de l'avis général, rester subordonnée, malgré son titre, au contrôle gouvernemental, et que l'assimilation peut comporter, de son côté, d'assez nombreuses dérogations, les deux régimes sont susceptibles de se rapprocher en fait singulièrement, suivant la manière dont le pouvoir central remplit ou conçoit son rôle. Aussi bien n'a-t-on osé nulle part, ni affirmer que nos relations d'affaires avec nos colonies avaient réellement souffert dans leur développement du régime de droit commun auquel on les avait soumises, ni proposer sérieusement d'accorder aux colonies une entière liberté, abstraction faite des intérêts de la métropole et de ses droits sur un domaine dont elle a seule provoqué l'évolution. — Cependant, à les juger dans leur principe même, qui est de toute évidence le point d'orientation de l'autorité qui les applique, le système de l'assimilation paraît très inférieur à celui de l'autonomie ou de la personnalité douanière. Par cela seul qu'il réalise entre la possession d'outre-mer et sa métropole une uniformisation de leur régime d'échanges, il part assurément d'un faux principe, puisque ce régime doit être strictement dans la dépendance de la situation géographique et du degré d'évolution économique du pays auquel il s'applique. Contraire à l'idée essentielle d'une souple différenciation qui adapte ce régime à la position, à l'âge, aux productions, aux besoins et aux aptitudes de chaque contrée, il ne s'inspire même pas dans le fond de l'idée de fraternité

1. Gide, o. c., II, p. 101; Colson, o. c., IV, p. 468; Mérignhac, o. c., p. 778.
2. Gide, o. c., II, p. 98 et 101; Colson, o. c., IV, p. 472; Brouilhet, o. c., p. 789.

et de communauté invoquée par la Convention en 1793. Car, par cela seul qu'il contrarie les courants naturels du trafic qui porteraient la colonie à se fournir sur les marchés qui sont le plus à sa portée, dans l'Inde et en Chine, par exemple, pour l'Indo-Chine, en Australie pour la Nouvelle-Calédonie, et en Amérique pour plusieurs, il vise en réalité à réserver son approvisionnement à la mère-patrie, peut le lui rendre beaucoup plus coûteux, et, loin de la faire participer à une protection qui, avantageuse peut-être aux industries nationales, peut lui être à elle-même totalement inutile, il alourdit, au seul profit de celles-ci, toutes les conditions dans lesquelles elle consomme ou travaille. Du moins le système de l'autonomie, même contrôlée, a-t-il cette supériorité de faire à la colonie un tarif exactement et directement taillé à sa mesure et adapté à sa « personnalité », tout en réservant à la métropole sa légitime part d'affaires et d'influence, et d'associer ainsi la prospérité de l'une à celle de l'autre, ce qui est aussi naturel que logique, étant donné le lien politique qui les unit, et très favorable par surcroît au maintien durable de ce lien, voire même à sa transformation en un lien fédératif[1].

1. Cpr. Truchy, o. c., II, p. 59; Mérignhac, o. c., p. 782; A. Girault, o. c., p. 373, et *R. E. P.*, 1894, p. 854; François Bernard, *R. E. P.*, 1913, p. 450; Payen, *R. E. I.*, 1913, II, p. 354. — Cf. le projet de loi du 12 décembre 1912, inspiré par le travail d'une Commission interministérielle, qui compose entre les deux systèmes opposés et fait passer le Gabon et la Nouvelle-Calédonie parmi les colonies non-assimilées, mais qui jusqu'à présent n'a pas eu de suite. Sur la réforme du régime douanier colonial et les vœux du Congrès de Marseille de 1925, cf. A. Girault, *R. E. P.*, 1926, p. 672.

CHAPITRE VII

Aperçu statistique du Commerce extérieur de la France.

1. Importance du commerce extérieur en général. — 2. Le commerce extérieur de la France de la fin du XVIIIe siècle à 1914. — 3. Son commerce extérieur pendant et depuis la guerre. — 4. Tableau analytique du commerce de la France en 1924 : l'ensemble du commerce général et du commerce spécial, en valeurs et en poids. — 5. Comparaison des importations et des exportations, en valeurs, en poids et suivant les catégories de marchandises. — 6. Mouvements du commerce extérieur dans les trois dernières périodes quinquennales. — 7. Principales directions de notre trafic. — 8. Voies par lesquelles il s'effectue. — 9. Mouvements du transit, de l'entrepôt et de l'admission temporaire.

1. Si grande soit-elle, l'importance du commerce extérieur d'un pays comme le nôtre n'égale jamais celle de son commerce intérieur, dont il est du reste absolument impossible de chiffrer le montant des transactions successives[1]. Il ne lui procure normalement, par l'importation, qu'un complément des ressources nécessaires à la satisfaction de ses besoins, de même qu'à l'exportation il n'en fait sortir que la moindre partie de ses produits, et la proportion dans laquelle il alimente la consommation nationale ou offre un débouché à la production est d'ailleurs nécessairement très variable suivant la situation de chaque pays, à chaque époque, et aussi suivant la nature des marchandises, puisque les courants et les objets du trafic sont dans un perpétuel mouve-

1. Truchy, o. c., II, p. 3; de Foville, *la Fr. écon.*, 1890, p. 255; Colson, o. c., IV, p. 345. Toutefois cet écrivain, comparant le chiffre de nos importations nettes (déduction faite des réexportations), soit 7 milliards environ en 1913, au total des revenus et des dépenses des particuliers en France, qu'il évaluait à 35 milliards environ, arrivait à cette conclusion que notre pays tirait de l'étranger le cinquième à peu près de sa consommation totale.

ment. Il n'est pas moins du plus haut intérêt de suivre les variations et de constater l'état actuel de ce trafic international, puisque l'orientation de l'activité économique de chaque nation s'inscrit, à chaque époque, dans ses chiffres et qu'ils portent comme le reflet du stade de l'évolution auquel elle est parvenue, en indiquant aussi bien ce qu'elle est en situation de vendre aux autres que ce qu'elle a intérêt à leur acheter[1].

2. Jusqu'au XIXe siècle, il ressort de la statistique que chaque pays se suffisait infiniment plus à soi-même qu'il ne l'a fait depuis. Encore à la fin du XVIIIe, en effet[2], tout le commerce spécial de la France se tenait, d'après l'estimation générale, aux environs d'un milliard de livres, à peu près d'ailleurs comme en Angleterre, et dans l'un et dans l'autre pays les exportations étaient un peu supérieures aux importations. Or cette situation se prolongea à peu près dans le nôtre pendant tout le premier tiers du XIXe siècle, et jusqu'en 1835, où la totalité de notre trafic n'était encore que de 1.097 millions de francs, avec la même balance favorable. Celle-ci ne se renverse, du reste pour un moment seulement, que dans la période 1840-1844, où la moyenne de notre commerce atteint 1,5 milliard (1.537 millions) et le deuxième milliard n'est réalisé qu'en 1852 (avec 2.246 millions). Mais, à partir de cette époque, qui est celle des grandes transformations accomplies à la fois dans les moyens de transport et dans l'industrie, le volume de notre commerce extérieur va se développer pendant plus de trente ans avec une réelle régularité, pour augmenter d'un milliard environ tous les quatre ou cinq ans. Le troisième milliard est franchi en 1855 (3.152 millions), le quatrième en 1860 (4.174 m.), le cinquième

1. Mais on doit bien se garder de juger par ces chiffres seuls des effets d'un changement de régime douanier, comme s'y est trop souvent complue la polémique dans les querelles d'écoles. Car, de toute évidence, les variations du trafic d'un pays peuvent procéder de causes tout à fait indépendantes de ce régime même et tenant tant à sa situation propre qu'à celle des nations avec lesquelles il commerce. Cf. cep. un excellent modèle d'analyse objective, pour les deux périodes 1881-1891 et 1892-1902, de Truchy, *R. E. P.*, 1904, p. 543.

2. Sur le commerce de l'ancienne France, cf. de Foville, o. c., p. 264; *Bull. de Stat. et Légis. Min. Fin.*, 1883, XIII, 1, p. 46 (commerce de la France de 1716 à 1882); Truchy, o. c., II, p. 8; Colson, o. c., IV, p. 336.

en 1863 (5.069 m.), le sixième et le septième en 1868 et 1872 (6.094 et 7.332 m.), et le huitième enfin est largement dépassé en 1880 (avec 8,5 milliards). En outre, à partir de 1876, notre balance va prendre, comme dans tous les pays riches, ainsi qu'il sera expliqué plus loin, une caractéristique qu'à l'exception de la seule année 1905 elle conservera constamment jusqu'à la guerre, et qui est de pencher du côté des importations, avec des excédents d'un demi-milliard à un milliard et plus, et plus tard près de 2 milliards parfois, suivant les périodes. Toutefois, à partir de 1884 et jusqu'en 1898, notre commerce extérieur fléchit au-dessous de 8 milliards, et même, après un relèvement sensible de 1889 à 1891, un instant (1894) un peu au-dessous de 7 (6.928 m.). Mais le mouvement ascensionnel reprend ensuite, en 1899, au-dessus de 8 milliards, sans réelles interruptions, et il atteint le neuvième milliard en 1903 (9.053 millions), dépasse de beaucoup le dixième en 1906 (avec 10.893 m.), s'élève à plus de 11 en 1907 (11.819 m.), à plus de 13 (13.407 m.) en 1910, à 14 en 1911 (14.143 m.), et à plus de 15 (15.301 m.) en 1913, la dernière année normale avant la guerre[1].

3. Celle-ci, après l'avoir brusquement fait rétrograder jusqu'à 11.270 millions en 1914, mais seulement l'année suivante, en 1915, à un chiffre tout voisin de celui de l'avant-dernière (14.973 m.), allait lui imprimer désormais une considérable vitesse d'accroissement dans son ensemble, mais surtout naturellement du côté des importations, dans l'impossibilité ou tout au moins la grande difficulté où la France était de produire et la nécessité où elle était, pour suffire à tous ses besoins et à ceux de la guerre elle-même, d'acheter énormément à l'étranger. Et par conséquent aussi la balance commerciale du pays allait devenir de plus en plus défavorable, mais cette fois, par suite du bouleversement de toutes les conditions normales, non pas comme un signe de son enrichissement, mais comme un effet de sa pénurie actuelle de moyens et en l'endettant de plus en plus. En 1916, notre commerce

1. Cf. *Annuaire Stat.*, 1924, XL, tabl. des p. 92* s.; Gemâhling, *Statistiques choisies et annotées*, 1926, tabl. des p. 123 s.; Truchy, o. c., II, tabl. des p. 9 s.; Colson, o. c., IV, tabl. des moyennes décennales de la p. 338 et graphique de la p. 337; de Foville, o. c., tabl. et graph. des p. 266 s.

spécial s'élève à 26.855 millions, dont 20.640 du seul côté des entrées de marchandises, en 1917 à 33.566 millions, dont 27.554 millions pour les importations, en 1918 à 27.028 millions, dont 22.306 pour celles-ci, en 1919 à 47.679 millions, avec 35.799 à l'actif de ces dernières, en 1920 à 76.898 millions, dont 49.904 pour les seules importations, et par conséquent notre balance commerciale fait ressortir respectivement, pour les années de cette période quinquennale, les déficits énormes de 14.426 millions, 21.542 millions, 17.584 millions, 23.920 millions et 23.010 millions. Il est vrai que tous ces chiffres sont très fortement grossis par la dépréciation de notre monnaie et par la hausse des prix, et que, comme le montrerait la comparaison des poids qui composent le trafic, celui-ci est loin d'avoir subi la même augmentation en marchandises qu'en valeurs, et que, dans le fond, du côté des exportations surtout, il est même sensiblement diminué. Mais, après les deux dernières années, qui marquent l'apogée de notre balance déficitaire, celle-ci se redresse presque d'un coup, comme le faisait présager la brusque poussée de nos exportations en 1920 (à 26.894 m.), jusqu'à se renverser à partir de 1924 au profit de celles-ci, et l'accroissement en valeurs de notre commerce extérieur s'accompagne dès lors d'un réel développement des quantités échangées. En effet, si ce commerce ne s'élève en 1921 — en période de crise — qu'à 42.527 millions, les importations ne prennent plus sur ce total que 22.755 millions, et la balance passive n'est que de 2.983 millions; elle est moindre encore en 1922 (2.897 m.) sur un total de 45.653 millions, dont 21.378 millions de sorties, moindre encore en 1923 (1.993 m.), sur un total de 63.726 millions, dont 30.866 millions d'exportations, et en 1924, où le double développement indiqué s'accentue, la balance redevient active, car, sur un total de 80.766 millions, les sorties (41.468 m.) l'emportent sur les entrées (39.928 m.) de 1.540 millions, et ce nouvel état est confirmé par les chiffres provisoires de 1925, où le trafic total atteint 89.390 millions, composé de 45.410 millions d'exportations et de 43.980 millions d'importations, ce qui fait ressortir un excédent d'actif de 1.430 millions[1].

1. *Ann. Stat.*, 1924, XL, *l. c.*; Gemählling, *l. c.*; Olivier, *R. E. P.*, 1926, p. 447 s. Toutefois, suivant la remarque de ce dernier écrivain (p. 456), ce solde crédi-

4. C'en est assez[1] pour donner une idée des perturbations apportées par la guerre dans l'ensemble de nos relations internationales, et dont on verra plus loin les conséquences[2]. Le tableau analytique des grandes lignes de notre commerce extérieur en 1924, la dernière année dont les résultats définitifs aient été publiés à cette heure, achèvera d'en préciser le nouvel état[3].

Le mouvement du commerce général de la France avec ses colonies et les pays étrangers a été, en 1924, de 112.637 millions de francs, alors qu'il n'avait été en 1913, dernière année normale avant la guerre, que de 19.484 millions, et il a été, en outre, en augmentation de 27.610 millions sur l'année précédente et de 42.427 millions sur la moyenne de la période quinquennale antérieure à cette année 1924[4].

A l'importation, *les valeurs* ont atteint 55.467 millions, supérieures de 11.994 millions à celles de l'année précédente et de 14.690 millions à la moyenne quinquennale. Elles ont atteint à l'exportation 57.170 millions, en excédent de 15.616 millions sur l'année 1923 et de 27.736 millions sur la moyenne quinquennale. *En poids*, le commerce général a été de 102,9 millions de tonnes, dont 65,3 à l'entrée et 37,6 à la sortie, alors qu'il n'avait été en 1913 que de 74,8 millions de tonnes, dont 48,6 et 26,1 respectivement pour chaque mouvement, révélant ainsi un accroissement considérable en quantités du trafic[5].

teur résultait seulement des sept premiers mois de l'année, ce qui pouvait présager un nouveau renversemeut de la situation. Et, de fait, la balance des six premiers mois de 1926 est déjà en déficit de plus de deux milliards et demi.

1. Sur les poids des marchandises, objets du trafic, cf. Gemâhling, tabl. cité.; *Ann. Stat.*, 1924, p. 94*; sur la décomposition de notre commerce en diverses catégories de marchandises, cf. Truchy, o. c., II, p. 16; Colson, o. c., IV, tabl. des p. 341 et 342; Gemâhling, tabl. p. 130; de Foville, o. c., p. 276. Sur le trafic de la France avec les divers pays, cf. Truchy, o. c., II, p. 16; Colson, o. c., IV, p 339 et tabl. de la p. 340; de Foville, o. c., p. 282; *Bull. Stat. et Lég. comp.*, 1916, t. LXXIX, p. 402 s. (avec planches); *Ann. Stat.*, 1924, p. 96*.

2. Cf., sur le commerce extérieur des divers pays, Truchy, o. c., II, p. 19; Colson, o. c., IV, p. 343, tabl. et graphique des p. 346 et 347; Gemâhling, o. c., tabl. des p. 128 et 130; *Ann. Stat.*, 1924, p. 339* s.

3. Toutefois les chiffres provisoires de l'année 1925 ont été longuement analysés dans l'étude précitée d'Olivier, *l. c.*

4 *Tableau Gén. du Co. et de la Navig.* (année 1924), 1925, t. I, Résumé analytique, p. 21, et tableau n° 1, p. 45, et année 1913 (1914), t. I, Rés. A , p. 17, et tabl. n° 1, p. 49.

5. 1924, Rés. A., p. 32, et 1913, p. 28.

Au commerce spécial, le total des entrées et des sorties a été de 82.532 millions de francs, supérieur de 18.806 millions sur 1923, et les importations y ont pris 40.163 millions, soit 7.303 millions de plus que l'année précédente, et les exportations 42.369 millions, soit 11.502 millions de plus qu'en cette même année. C'est la constatation, pour la première fois depuis la guerre, d'une balance commerciale favorable de la France. Dans les chiffres du commerce spécial de 1913, qui s'élevait à 15.301 millions de francs, les importations étaient comprises pour 8.421 millions, et les exportations pour 6.880 millions, mais on expliquera plus loin comment cet excédent d'importations était — comme il est normal pour un pays riche — plus que compensé par les éléments actifs de notre balance des comptes autres que nos sorties, alors au contraire qu'à la suite des perturbations de la guerre nos excédents d'entrée restaient, pour la plus forte part, sans aucune compensation[1]. — *En poids* notre commerce spécial se chiffrait en 1924 par 85,9 millions de tonnes, soit 56,5 millions à l'entrée et 29,3 millions à la sortie, ce qui fait ressortir une augmentation sur 1923 de 1,7 millions de tonnes à l'importation et de 4,4 millions à l'exportation. — En 1913, le même trafic n'avait porté que sur 66,2 millions de tonnes, dont 44,2 à l'importation et 22,0 à l'exportation[2].

5. Si on compare maintenant les chiffres respectifs des importations et des exportations tant en quantités qu'en valeurs à ce même commerce spécial en 1924, on trouve que les premières ont représenté 65,8 % des quantités et 48,6 % des valeurs, tandis que les deuxièmes figurent pour 34,1 % de celles-là et 51,3 % de celles-ci, d'où il ressort que nos produits exportés continuent, comme par le passé, à avoir, à poids égal, une valeur supérieure aux marchandises importées, la tonne de celles-ci n'ayant qu'une valeur moyenne

1. 1924, Rés. A., p. 21, et 1913, p. 17.

2. 1924, Rés. A., p. 32, et tabl. nº 11, p. 62; 1913, Rés. A., p. 28, et tabl. nº 11, p. 66. Ce poids n'a été, en 1925, que de 77,6 millions de tonnes, en diminution de 9,7 % par rapport à 1924, mais seulement par suite du fait que les échanges entre la France et la Sarre ne figurent plus dans nos statistiques, depuis que ce territoire est soumis à notre régime douanier, et en réalité plutôt en légère augmentation. Olivier, *l. c.*

de 712 francs, alors que celle de nos exportations est de 1.442 francs, ce qui suffit à marquer le caractère très spécial de nos principales industries exportatrices[1].

Quant à la part revenant actuellement dans nos échanges aux diverses natures de produits, elle ressort du tableau suivant, toujours en ce qui concerne le commerce spécial :

	IMPORTATION		EXPORTATION	
	(En millions de francs)			
	1924	1913	1924	1913
	—	—	—	—
Objets d'alimentation.....	8.972	1.817	4.154	839
Matières nécessaires à l'industrie ..	26.065	4.946	10.529	1.858
Objets fabriqués.....	5.126	1.658	27.686	4.183
	40.163	8.421	42.369	6.880

Et, comme par le passé, ce tableau met en relief l'importance très prépondérante de notre industrie manufacturière à la sortie, et à l'entrée celle des matières qui l'alimentent, comme il est normal depuis de longues années dans toutes nos balances[2].

6. Il est intéressant maintenant de rapprocher les mouvements, pendant les trois dernières périodes quinquennales, du commerce général, du commerce spécial, et des entrées et sorties de numéraire, pour apercevoir d'un coup d'œil d'ensemble les répercussions de la guerre sur notre commerce extérieur[3].

1. 1924, Rés. A., p. 32 et 35.

2. 1924, Rés. A., p. 30 et 31, et tabl. nos 7 à 10, p. 55 s.; 1913, Rés. A., p. 26 et 27, et tabl. nos 7 à 10, p. 59 s. Sur les variations relatives à la composition de notre trafic, en 1925, cf. Olivier, l. c., p. 467 s.

3. 1924, Rés. A., p. 23 s.; 1913, p. 18 s.

PÉRIODES	COMMERCE GÉNÉRAL				COMMERCE SPÉCIAL				NUMÉRAIRE (Comm. spécial)			
	IMPORT.	EXPORT.	DIFFÉR. EN PLUS à l'imp.	DIFFÉR. EN PLUS à l'exp.	IMPORT.	EXPORT.	DIFFÉR. EN PLUS à l'imp.	DIFFÉR. EN PLUS à l'exp.	IMPORT.	EXPORT.	DIFFÉR. EN PLUS à l'imp.	DIFFÉR. EN PLUS à l'exp.
					(*En millions de francs*)							
1910-1914.....	39.931	34.201	5.730	»	38.293	30.773	7.520	»	3.330	1.638	1.692	»
Moyenne quinquennale.	»	»	»	»	7.658	6.154	1.504	»	666	327	338	»
1915-1919.....	134.689	49.025	85.664	»	117.335	32.768	84.567	»	745	303	442	»
Moyenne quinquennale.	26.818	9.805	17.013	»	23.467	6.553	16.914	»	149	60	88	»
1920-1924.....	218.276	187.811	30.465	»	169.958	141.283	28.675	»	1.183	1.984	»	801
Moyenne quinquennale.	43.655	37.562	6.093	»	33.991	28.256	5.735	»	236	397	»	161

Quant à l'ensemble de ce commerce extérieur, il s'est distribué, au cours de chacune de ces trois périodes, entre les pays étrangers et nos colonies, pour les parts proportionnelles suivantes (au commerce spécial) : à l'importation, respectivement pour les pays étrangers, 88,88 %, 91,92 % et 90,38 %, et pour les colonies, 11,12 %, 8,08 % et 9,62 %, et à l'exportation, 86,78 %, 85,87 % et 86,11 % pour les premiers, et 13,22 %, 14,13 % et 13,89 % pour les secondes.

7. Les pays avec lesquels nos échanges ont été le plus actifs, au commerce spécial, en 1924, sont, par ordre d'importance, pour les dix premiers seulement : la Grande-Bretagne, avec 12.671 millions de francs; l'Union économique belgo-luxembourgeoise, avec 9.956 millions; les Etats-Unis, avec 8.737 millions; l'Allemagne, avec 6.010 millions; l'Algérie, avec 4.266 millions; la Suisse, avec 3.293 millions; l'Italie, avec 2.961 millions; la République Argentine, avec 2.722 millions; les Indes anglaises, avec 2.557 millions, et la Sarre, avec 2.552 millions. Mais sept autres pays ont fait encore avec nous, en cette même année, de 1 à 2 milliards d'affaires chacun, et, parmi eux, deux un peu plus de 2 milliards[1].

Le tableau ci-dessous indique comment se répartissent nos importations ou nos exportations (commerce spécial), entre les divers pays de provenance ou de destination, au moins pour les dix premiers :

IMPORTATIONS		EXPORTATIONS	
(En millions de francs)			
PAYS DE PROVENANCE		PAYS DE DESTINATION	
Etats-Unis	5.585	Iles Britanniques	7.898
Grande-Bretagne et Irlande	4.772	Union belgo-Luxembourgeoise	7.222
Union belgo-luxembourgeoise	2.734	Allemagne	3.959
Indes anglaises	2.215	Etats-Unis	3.151
Allemagne	2.051	Suisse	2.840
République Argentine	2.000	Algérie	2.618
Algérie	1.652	Italie	1.480
Italie	1.480	Sarre	1.403
Australie	1.458	Pays-Bas	1.170
Chine	1.157	Espagne	1.168

1. 1924, Rés. A., p. 28 s., et tabl. nos 4 et 5, p. 48 s. Sur les variations survenues à ce sujet en 1925. Cf. Olivier, *l. c.*, p. 459 s.

8. Quant aux voies par lesquelles le trafic (commerce général) s'est effectué, il s'est fait : 1° *en valeurs*, par mer, à raison de 62.202 millions de francs, et par terre à raison de 50.434 millions, et sur le premier le pavillon français a pris 30.165 millions, dont 19.473 avec l'étranger et 10.691 avec les colonies et possessions françaises; 2° *en poids*, sur les 102,9 millions de tonnes transportées en 1924, 43,5 millions ont emprunté la voie de mer (42,32 %) et 59,4 millions les routes terrestres (57,68 %). Les navires français figurent dans les transports maritimes pour 19,1 millions de tonnes (43,95 %), les navires des pays de provenance ou de destination pour 15,2 millions (35,05 %), et le pavillon tiers pour 9,1 millions (21 %). Comme à l'habitude notre part proportionnelle dans ces transports a été beaucoup plus faible d'ailleurs à l'importation, avec 13,6 millions de tonnes (39,81 %), qu'à l'exportation, avec 5,5 millions de tonnes (59,05 %), mais elle n'en continue pas moins à progresser dans l'un et l'autre sens, d'année en année, car cette part n'était en 1913 que de 22,56 % à l'entrée et de 56,31 % à la sortie[1].

9. La statistique douanière donne enfin les chiffres relatifs aux mouvements spéciaux qui résultent du transit, de l'entrepôt et de l'admission temporaire.

Le tonnage des marchandises expédiées en transit par notre territoire a été, en 1924, de 52,9 millions de quintaux métriques, et leur valeur de 12.572 millions de francs, en augmentation sur 1923 de 19,1 millions de quintaux métriques et de 3.771 millions de francs, alors qu'il n'avait été en 1913 que de 9,6 millions de quintaux métriques, représentant 1.418 millions de francs. Comme souvent depuis de longues années, les tissus de soie y ont figuré pour les sommes les plus fortes. La Sarre, l'Union belgo-luxembourgeoise, l'Allemagne, la Suisse, la Grande-Bretagne, les Pays-Bas, le Canada, la République Argentine, l'Espagne, la Tchécoslovaquie, les Etats-Unis, l'Italie constituent, par ordre d'importance, les principaux pays de provenance, et la Suisse, la Sarre, l'Allemagne,

1. 1924, Rés. A., p. 28 et 32, et tabl. nos 2 et 3, p. 46 et 47, et 12, p. 63; 1913 p. 28 et 29.

l'Union belgo-luxembourgeoise, l'Italie, la Grande-Bretagne, les Pays-Bas, l'Espagne, les Etats-Unis et le Japon les principaux pays de destination[1].

Le poids total des marchandises entrées en entrepôt a été de 54,9 millions de quintaux métriques, et leur valeur de 5.508 millions de francs, en augmentation sur 1923 de 7 millions de quintaux métriques en poids et de 1.244 millions en valeur, mais en légère diminution pour ce poids sur 1913, où il avait été de 55 millions de quintaux métriques, ayant une valeur de 1.120 millions de francs. Les principaux entrepôts ont été, par ordre d'importance, Marseille, Le Havre, Rouen, Bordeaux, Dunkerque, Strasbourg et La Rochelle, le rang de Paris, qui était le cinquième en 1913, ayant reculé jusqu'au vingtième[2].

Enfin les marchandises, autres que les sucres destinés au raffinage, importées temporairement à charge de réexportation et mises en œuvre en 1924 ont représenté une valeur de 828 millions de francs à l'entrée et de 1.083 millions à la sortie, la différence de 255 millions constituant la plus-value due à la main-d'œuvre française. Les principales de celles qui ont été admises ainsi ont été le blé, les tissus de coton écrus, les tissus de soie ou de bourre de soie écrus et l'huile d'olive brute, et elles représentent à elles seules une valeur de 656 millions. — En 1913 les marchandises admises à ce régime n'avaient qu'une valeur totale de 205 millions de francs à l'entrée et de 266 millions à la sortie, mais les principales étaient à peu près les mêmes qu'en 1924[3].

1. 1924, Rés. A., p. 41, et tabl. nº 26, p. 80 et 81; 1913, p. 38, et tabl. nº 26, p. 84 et 85.

2. 1924, Rés. A., p. 41, et tabl. nº 25, p. 78 et 79; 1913, p. 38, et tabl. nº 25, p. 82 et 83.

3. 1924, Rés. A., p. 39, et tabl. nº 23, p. 76; 1913, p. 36, et tabl. nº 23, p. 80.

CHAPITRE VIII

Le Règlement des Dettes internationales et les Changes.[1]

GÉNÉRALITÉS

1. *Balance du commerce* et *Balance des comptes.* — 2. Analyse des éléments de la balance des comptes; 1er *Groupe* : mouvements de marchandises : importations et exportations invisibles. — 3-4. 2e *Groupe* : mouvements de capitaux. — 5. 3e *Groupe* : mouvements de personnes. — 6-7. Explication par cette analyse de la balance normale des divers pays. — 8. Les modes de règlement des dettes internationales : *la voie de traite* et la *voie de remise.* — 9. Le change international : son but et son intérêt. Banquiers et places *cambistes.* — 10. Le change dans les anciennes foires. — 11-12. La *cote des changes* : *certain* et *incertain.* — 13-14. Comment est établie cette cote. — 15. Le pair du change.

1. De nos jours encore, comme à l'époque de la théorie mercantile, les importations ou les exportations d'un pays, même des plus riches, constituent le principal élément de ses dettes ou de ses créances exigibles, ainsi qu'il ressort annuellement de toutes les statistiques. C'est cet élément qui se reflète, suivant les vieilles expressions, dans sa *balance du commerce*, et qui la rend *favorable* ou *défavorable* suivant qu'elle penche du côté des sorties ou du côté des entrées de marchandises, en lui laissant ainsi, en effet, un solde créditeur ou débiteur. Mais, quelle que soit son importance, cette

1. Cf. le traité classique de Goschen, *Théorie des changes étrangers*, trad. fr., et préface de Léon Say, 3e éd., 1892; P. Reboud, *Essai sur les changes étrangers*, 1900; J. Decamps, *les Changes étrangers*, 2e éd., 1922. Cf. aussi, au point de vue pratique, Kelly, *le Cambiste universel*, 1823; Le Touzé, *Traité théorique et pratique des changes, des arbitrages et des matières d'or et d'argent*, 1868; Clare, *le Marché monétaire anglais et la Clef des changes*, trad. Giraud, 1894, et les traités de mathématiques financières ou d'économie commerciale.

balance du commerce est très loin aujourd'hui d'indiquer à elle seule si un pays a un excédent de paiements à faire ou à recevoir[1]. Les relations internationales sont devenues bien trop fréquentes et trop complexes, la compénétration des diverses économies nationales trop grande pour que la situation de l'une d'elles par rapport aux autres puisse ressortir d'une simple comparaison des valeurs des marchandises qu'elle a achetées ou vendues au dehors. Comme les marchandises, en effet, les hommes et les capitaux se déplacent, et de plus en plus, et leurs mouvements ou plutôt leurs conséquences financières ne s'inscrivent pas cependant dans la balance du commerce. Bien plus : elle-même ne relève pas, ou par impuissance, ou de parti pris, les mouvements de toutes les marchandises. C'est une autre balance, la *balance des comptes*[2], qui, ramassant tous les éléments exigibles d'actif ou de passif d'une nation dans ses rapports avec les autres — y compris d'ailleurs, bien entendu, ceux qui procèdent de ses échanges de marchandises — est seule susceptible de faire connaître si l'*équation des dettes* est réalisée et si elle a plus à recevoir qu'à payer ou inversement, c'est-à-dire si sa situation sous ce rapport est finalement favorable ou défavorable[3].

Mais — et cette observation est essentielle —, quand on se préoccupe, non, comme on peut le faire sans doute, d'établir le bilan financier d'un pays et de rechercher dans quelle mesure il est, ou plus riche, ou plus pauvre, au résultat des relations de toute nature qu'il entretient avec l'étranger, mais bien uniquement de savoir quelle est, à une époque déterminée, l'étendue des engagements dont il doit s'acquitter au dehors ou dont il peut réclamer lui-même l'exécution, il ne faut logiquement faire entrer dans la balance des comptes, de part et d'autre, que les engagements *exigibles*, à l'exclu-

1. Seulement, comme de tous les éléments qui vont être analysés les importations et les exportations sont les plus facilement modifiables, c'est par elles, c'est-à-dire par la restriction des importations ou la poussée des exportations, que s'opère généralement, quand il y a lieu, le réajustement de la balance d'un pays.

2. James Steuart avait employé l'expression de « grande balance des paiements ». Ce serait Foster, *The Principle of Commercial Exchange*, 1804, qui aurait fait le premier la distinction des deux balances du commerce et des dettes.

3. Goschen, o. c., p. 57.

sion de ceux qui, quoique consistant en créances ou en « dettes durables » ou « permanentes », n'ont pas à être actuellement *liquidés*. S'ils peuvent être la source originelle des engagements exigibles eux-mêmes — comme le sont les capitaux non exigibles des emprunts effectués à l'étranger, par rapport aux intérêts ou arrérages dont il faut assurer *annuellement* le service —, ils n'ont pas à figurer dans cette balance, parce qu'on la considère au point de vue exclusif des règlements à effectuer. C'est que, jusqu'au jour où leur exigibilité sera arrivée, ils sont à cet égard comme s'ils n'existaient pas, en tant que capitaux du moins[1]. Car l'examen de la balance des comptes n'a d'intérêt que par ce qu'elle révèle ou annonce de l'état actuel ou prochain de l'ensemble de la circulation et du crédit et des répercussions de cet état sur l'économie tout entière, y compris les mouvements des métaux précieux et des marchandises. Et cet état ne dépend précisément, pour l'instant du moins, que de la balance des créances et des dettes exigibles du pays, et non pas de celle des éléments d'actif ou de passif dont, par hypothèse même, le moment d'agir sur la circulation n'est pas encore venu[2].

2. Ceci posé, on peut analyser les divers éléments de la balance des comptes[3] en les répartissant en trois groupes, suivant qu'ils se rattachent à des mouvements de marchandises, de personnes ou de capitaux[4].

1er *Groupe.* — Parmi les éléments d'actif ou de passif procédant des mouvements de marchandises il faut noter, en outre des exportations ou des importations, qui constituent naturellement presque toujours le principal : 1° d'abord les

1. Ainsi s'explique que le change puisse être défavorable à un pays qui a à payer, pour des importations de coton ou de blé, une dette inférieure à celle que l'autre pays a envers lui du chef de ses emprunts.

2. Goschen, o. c., p. 69; Truchy, o. c., II, p. 88; Decamps, o. c., p. 32.

3. Sur l'évaluation des éléments divers de la balance des comptes de la France, cf. Meynial, *R. E. P.*, 1925, p. 5 s., et 1926, p. 223.

4. Cf. Bastable, o. c., ch. IV, p. 99 s.; Nogaro (o. c., p. 278) les répartit en deux, suivant que les transactions se rattachent au commerce ou qu'elles s'accomplissent en dehors des besoins commerciaux, comme les opérations financières.

exportations ou importations *invisibles*[1] proprement dites, c'est-à-dire les entrées ou les sorties de marchandises qui ne sont pas constatées par la douane, soit qu'elles passent en contrebande — elles ne représentent qu'un chiffre assez insignifiant —, soit qu'elle ne les relève pas, comme les objets neufs que les voyageurs emportent avec eux à leur départ du pays où ils ont séjourné et qui ne donnent lieu, habituellement du moins, à défaut de droits d'exportation, à aucune déclaration ou évaluation, ce qui n'est pas négligeable pour un pays comme la France, où fleurissent des industries de luxe (modes, orfèvrerie, etc.), dont les articles sont particulièrement prisés par la riche clientèle étrangère. 2° Les ventes ou les achats de navires, lesquels ne figurent pas non plus dans les relevés de l'administration douanière. Ils n'en représentent pas moins un très important élément de trafic pour les pays, comme l'Angleterre ou, avant la guerre, l'Allemagne, dont les chantiers de construction maritime sont assez développés pour fournir l'armement étranger de la partie de sa flotte qu'il ne construit pas par ses propres moyens, ce qui était justement aussi le cas du nôtre, en dépit des efforts et des primes qui visaient à nous affranchir de ce tribut. 3° Les frais de transport[2] — fret maritime, frais d'assurances et autres frais accessoires — des marchandises exportées d'un pays, qui ne figurent pas davantage dans le montant de ces exportations : la raison en est qu'avec la pratique usuelle du commerce, qui vend *franco à bord*, F. O. B. (*free on board*), c'est-à-dire livrable au port d'embarquement et à bord du navire, ces frais sont des suppléments qui s'ajoutent au prix des marchandises après leur sortie, par conséquent après leur passage à la frontière douanière. Or ces frais sont constitutifs d'une nouvelle créance pour le pays, si ce sont sa flotte ou ses assureurs qui effectuent ces opérations pour le transport, soit de ses propres exportations, soit de celles des autres. Si le marasme de notre marine marchande ne nous assurait de ce chef, avant la guerre, qu'un assez faible élément d'actif, puisqu'elle ne transportait guère qu'un peu plus de la moitié de

1. L'expression est de Giffen.

2. Il faut y assimiler les frais de transport de correspondances et de colis postaux des administrations postales, et les revenus tirés de câbles sous-marins ou de stations de T. S. F.

nos exportations[1], les « courriers des mers », la Norvège, la Suède, la Hollande, l'Allemagne et surtout l'Angleterre réalisaient avec leur industrie maritime de très gros gains. Ils n'avaient pas été évalués[2] officiellement par le *Board of Trade*, pour le dernier pays, à moins de 94 millions de livres pour 1913, et on sait ce que sont devenus ces gains pendant la grande guerre, avec la hausse incroyable des frets, pour les marines qui ont défié les torpillages et maintenu, à leurs risques et périls, la liberté commerciale des mers.[3] — Mais, s'il faut considérer pareillement comme une source de gains toute semblable les transports qu'effectue une nation de marchandises importées dans un tiers pays, parce que pour elle le sens du mouvement importe peu, il n'y a pas, au contraire, pour le tiers pays au compte duquel ces transports sont effectués de cause nouvelle de dette : ceci s'explique par ce fait que les marchandises importées figurent dans les relevés des douanes

1. Cet élément a été évalué (Meynial, *l. c.*) pour 1913 à 420 millions de francs, mais y compris le prix des transports en provenance ou à destination de nos propres colonies, qui ne saurait figurer dans notre balance *internationale*, et, sans lui, à 330 millions. — Le bénéfice des assurances maritimes, que la statistique ne constate pas, aurait augmenté cette somme, à la même date, de 25 millions environ, et il aurait fallu y ajouter les frais de transit qui nous étaient dus, estimés à une trentaine de millions. Depuis la guerre, les recettes procurées par le fret à la France ont été évaluées, pour les années 1919 à 1923, entre 1.920 et 2.256 millions, et, après déduction du fret des transports à destination ou en provenance des colonies, qui ne donne pas lieu à change, c'est-à-dire à une créance sur l'étranger, à 1.500 millions en 1923, d'après Meynial, entre 4 et 500 millions d'après Decamps, et à 800 millions d'après la Banque Nationale du Commerce extérieur. A quoi il faudrait ajouter, pour la même année, 78 millions de primes d'assurances réalisées par des Compagnies françaises, et 91 et 115 millions de frais de transit respectivement en 1923 et 1924. (Meynial, *l. c.*, p. 27.) Ces chiffres sont portés par le même écrivain (*R. E. P.*, 1926, p. 225), pour 1925, à 2.217 millions pour les frets maritimes, en raison de leur hausse mesurée en francs; à 200 millions pour les assurances maritimes, et à 150 millions pour les frais de transit.

2. Giffen avait évalué antérieurement la recette tirée du fret à 60 millions £; le Board of Trade l'a estimée en 1924 à 130 millions £.

3. En 1920, les frets ont rapporté à la Norvège 1.280 millions de couronnes (au lieu de 219 millions en 1913), c'est-à-dire beaucoup plus que la valeur de toute son exportation, compensant ainsi toute sa balance commerciale défavorable. (De Vos, *R. E. I.*, 1924, I, p. 144.) — La dette annuelle des Etats-Unis envers Londres, pour le fret, était évaluée naguère à 50 millions de dollars. (G. M., *R. E. P.*, 1917, p. 29.) D'après l'évaluation officielle à laquelle se livre, depuis trois ans, le Département du commerce des éléments invisibles de la balance des Etats-Unis, ils avaient payé, en 1924, 68 millions de dollars pour le transport de leurs marchandises et reçu 75 millions de dollars des chargeurs étrangers. (Hazlitt, *R. E. I.*, 1925, III, p. 174.)

avec la valeur qu'elles ont à leur entrée sur le territoire (C.I.F., c'est-à-dire *cost*, coût; *insurance*, assurance; *freight*, fret) — et non pas dans le pays d'où elles viennent —, et par conséquent avec le surcroît de valeur qu'elles doivent aux frais de transport dont elles sont grevées[1]. Mais dès lors, et pour le même motif, si c'était la marine nationale qui avait transporté les marchandises qui y entrent et à qui les frais seraient dus, la dette contractée par le pays du chef de ses importations serait moindre qu'il ne ressortirait des tableaux de la douane, puisque c'est à lui-même que devrait aller — du chef de ces frets et accessoires — une partie de leur valeur. Ou, si l'on préfère, une fraction de la dette des importateurs serait compensée par la créance équivalente des entreprises nationales de navigation[2].

3. 2e *Groupe.* — Depuis qu'ils sont devenus internationaux, c'est-à-dire depuis plus d'un demi-siècle, les mouvements de capitaux peuvent aussi constituer pour un pays un élément d'actif ou de passif exigible dont l'importance n'est pas capable en général d'égaler et encore moins de dépasser celle des mouvements de marchandises, mais qui ne laisse pas d'être extrêmement grande. Qu'ils procèdent[3] d'emprunts ou de prêts, aux Etats, aux entreprises ou aux particuliers, d'achats ou de ventes de propriétés immobilières, de titres ou de droits de toute nature, de participations ou de commandites, qu'ils résultent d'opérations commerciales ou successorales ou de conventions matrimoniales[4], de subventions volontaires (le denier du culte au Saint-Siège, par exemple[5]) ou, comme on en a vu des exemples grandioses, du paiement

1. Cpr. cep. Gide, o. c., II, p. 13.

2. Gide, o. c., II, p. 12; Truchy, o. c., II, p. 89; Nogaro, o. c., p. 281; Decamps, o. c., p. 27 et 40.

3. Decamps (o. c., p. 36) les groupe en deux catégories, suivant qu'ils procèdent d'*opérations de placement* ou d'*opérations d'arbitrage*.

4. L'Italie aurait reçu annuellement en moyenne de 15 à 20 millions pour les rentes dotales servies à des étrangères mariées dans ce pays. (Decamps, o. c., p. 43.)

5. D'après l'évaluation officielle, particuliers et sociétés ont envoyé d'Amérique, en 1924, 55 millions de dollars pour leurs bonnes œuvres et leurs missions. (Hazlitt, *l. c.*)

d'indemnités de guerre ou de réparations[1], sous quelque forme juridique qu'ils se manifestent, tous ces transferts de capitaux s'inscrivent dans la balance des comptes des deux pays entre lesquels ils s'opèrent. Ils s'y inscrivent, pour leur valeur même en capital, *tant qu'ils durent*, et seulement, après qu'ils se sont accomplis, *pour les revenus*, intérêts, arrérages, dividendes, etc., que le pays débiteur doit au pays créancier, et qui d'ailleurs peuvent être escomptés avant leur échéance et servir, par conséquent, de moyens de règlement par anticipation, enfin, et de nouveau, pour leur *valeur en capital*, au jour où, l'échéance arrivée de la dette en principal, ces transferts devront s'effectuer en sens inverse, et où, par exemple, le pays tributaire rapatrie sa dette publique ou rachète toutes ces participations, toutes ces sortes d'hypothèques que l'étranger avait su prendre sur son activité économique. Ceci, qui doit être bien compris, signifie notamment que le pays prêteur, s'il acquiert *pour l'avenir* une créance, est pour l'instant, c'est-à-dire pendant qu'il envoie ses capitaux au pays emprunteur, dans la situation réelle d'un débiteur, car il achète ou il importe des titres. A l'inverse, le pays emprunteur, qui contracte ainsi une dette permanente et peut-être indéfinie, est, pendant la même durée, dans la situation d'un créancier, puisqu'il vend ou qu'il exporte ces mêmes titres. En revanche, au jour où le pays tributaire voudra s'affranchir de sa dette, il ne pourra le faire qu'en se plaçant, à son tour, temporairement dans la situation d'un débiteur, c'est-à-dire en important ces titres et en s'obligeant ainsi à des transferts de capitaux dans des pays qui, de leur côté, ne redeviendront créanciers de créances exigibles que précisément parce qu'ils sont en train de perdre leurs créances permanentes[2].

4. Or le phénomène des émigrations de capitaux, des pays riches ou anciens vers les pays neufs ou pauvres, dernière

1. Il faut compter à ce titre les recettes nettes qui ont donné lieu à transferts internationaux en France pour le paiement de la dette de réparations de l'Allemagne, soit 1.705 millions de francs en 1920, 456 en 1921, 656 en 1922 et 1.896 du 1er janvier 1923 au 31 août 1924. (Meynial, *l. c.*, p. 38.)

2. Goschen, o. c., p. 71; Truchy, o. c., II, p. 88; Gide, o. c., II, p. 13; Decamps, o. c., p. 33.

étape[1] des échanges internationaux, pour n'être pas absolument nouveau, certes, a pris depuis un demi-siècle, et vers 1870, des développements de plus en plus grands, favorisés par la croissante accumulation des capitaux dans les premiers, qui sont amenés à en placer au dehors l'excédent sur leurs besoins, par les progrès de la mise en œuvre des pays neufs ou peu avancés dans leur évolution, auxquels ils en fournissent les moyens, et souvent aussi par une pensée politique[2], car ces placements constituent de précieux moyens, et très directs, d'influence là où ils s'opèrent. Effectués sous les formes les plus variées, ils atteignaient déjà avant la guerre d'énormes proportions[3]. D'Angleterre, de France, de Belgique[4] et de Hollande seulement à l'origine, puis aussi, dans une période ultérieure, d'Allemagne et de Suisse, et plus tard encore des Etats-Unis, ces capitaux sont allés fournir les éléments matériels de leur essor économique aux pays d'Amérique, d'Afrique ou d'Asie qui en étaient insuffisamment pourvus. Et, dans la vieille Europe même, l'Italie, l'Autriche, la péninsule Ibérique, la Turquie, la Grèce, et, sur une immense échelle, la Russie ont été les champs de colonisation de ces capitaux, qui, sous les formes de crédits aux Etats, de constructions de voies ferrées, d'installations maritimes, de participations de toutes sortes dans les entreprises industrielles, minières, agricoles ou financières, s'y engageaient, non sans témérité parfois, par milliards et dizaines de milliards[5]. C'est ainsi que l'Angleterre et la France, en particulier, étaient devenues créancières annuellement, du chef de leurs placement à l'étranger, qu'on évaluait, plusieurs années avant la

1. Léon Say a dit de ces capitaux qu'ils étaient devenus un nouvel article d'exportation.

2. La Turquie et la Russie pour certains pays d'Europe, le Mexique et le Canada pour les Etats-Unis, la Chine et l'Amérique du Sud de façon générale, ont été longtemps les principaux champs d'exploitation des capitaux étrangers, dans une pensée de cette nature. L'histoire du chemin de fer de Bagdad est une excellente illustration des rivalités de cette sorte.

3. En une seule année, 1910, on évaluait déjà à une valeur de 10 milliards les sommes prêtées par certains pays à d'autres. — Sur le rôle des valeurs mobilières dans le commerce international et les règlements, cf. R.-G. Lévy, *Rapport au Congrès intern. des val. mob.*, 1900.

4. Sur cet élément pour ce pays et du reste l'ensemble de sa balance des comptes; cf. Baudhuin, *R. E. I.*, 1925, IV, p. 451.

5. Cf. Fernand Faure, *R. E. I.*, 1911, IV, p. 7.

guerre, à une soixantaine de milliards pour l'une[1], et pour l'autre à une trentaine[2], respectivement d'environ 4 milliards et 1 milliard et demi à 2 milliards, suivant les taux très variables auxquels ces placements ont été effectués, l'Allemagne de l'intérêt de 20 à 25 milliards, et les Etats-Unis du revenu

1. D'après Giffen, le revenu annuel de l'Angleterre de ce chef aurait été de 90 millions £. Et, de 1893 à 1902, elle avait un excédent d'importations moyen de 155 millions £. On évaluait à la veille de la guerre le portefeuille de valeurs étrangères ou coloniales de ce pays à plus de 4 milliards £, donnant un revenu annuel d'environ 200 millions £. Cf. le détail de ces valeurs dans G. M., o. c., p. 36. Il a été évalué, depuis la guerre, pour les placements à l'étranger, à 3 milliards £. (Goodenough, *R. E. I.*, 1924, II, p. 367.)

2. D'après Neymarck (*Journ. Soc. stat. Paris*, janv. 1904, p. 4), la France avait alors, du chef de ses valeurs étrangères, un revenu annuel de 1.200 millions, auquel s'ajoutaient 70 à 80 millions de revenus de fonds non cotés à la Bourse. Cf. le tableau de nos placements d'après l'enquête du Ministère des Affaires étrangères de 1902, dans Lewandowski, *R. E. I.*, 1906, II, p. 231. — D'après le même statisticien (*R. E. I.*, 1908, II, p. 138), sur un total, à la fin de 1906, de 732 milliards environ de valeurs mobilières, sur lesquels, dans l'ensemble, 476 à 514 appartenaient en propre aux nationaux des pays où elles avaient été émises et le surplus aux pays étrangers riches, la France en possédait de 95 à 100 milliards, dont une trentaine de fonds étrangers, l'Angleterre de 125 à 130, l'Allemagne de 60 à 75, et les Etats-Unis de 110 à 115. — Decamps évalue notre revenu annuel d'avant-guerre à plus de 2 milliards, dont la plus forte part se replaçait à l'étranger.

Mais on estime que, de 1914 à 1918, la France a vendu à l'étranger 1.700 millions de francs de valeurs mobilières étrangères pour compte du gouvernement (qui les avait empruntées aux particuliers), et 300 millions encore en 1919; que le chiffre des ventes effectuées pour le compte des particuliers jusqu'à cette même année atteignait 1 milliard au moins, et que depuis 1920 notre portefeuille aurait diminué encore de 2 à 3 milliards. Mais le déplacement des capitaux de cette période s'augmente encore, pour notre pays, du chef des emprunts qu'il a placés à l'étranger, savoir de 4.223 millions de 1914 à 1918 et de 5.647 millions de 1919 à 1923, ainsi que du montant des crédits qui lui ont été accordés, soit par les gouvernements étrangers, soit par les banques, c'est-à-dire de 23.918 millions de 1914 à 1918 et de 9.434 millions de 1919 à 1920. (Meynial, *l. c.*, p. 30 s. et tableau de la p. 32.) En retour, il a été opéré un chiffre assez important de remboursements depuis 1919, et la France a effectué des avances aux gouvernements alliés, sous forme tant d'avances directes que de cessions de matériel, pour une somme de 9.906 millions de 1914 à 1918. Au total, d'après Meynial, le capital des créances et placements de la France devait être évalué, en 1913, à 45 milliards, et sa créance d'intérêts de ce chef à 2.300 millions, contre une dette d'intérêts de moins de 400 millions du chef des placements étrangers dans notre pays, évalués à 11 milliards par Neymark en 1906, mais sensiblement diminués depuis par des rachats. (Cf. *l. c.*, tableau, p. 35.) Mais une forte partie de ce portefeuille a été, depuis la guerre, ou anéantie (20 milliards au moins), ou considérablement dépréciée, ou vendue (3 milliards au moins), et il n'en serait resté qu'une vingtaine de milliards, dont la perte du pouvoir d'achat du franc seule aurait maintenu la valeur entre 40 et 50 milliards, et dont le revenu se serait maintenu à 2.500 millions environ. De ce chiffre il y aurait lieu de déduire, d'une part, le montant de 300 millions à servir annuellement aux porteurs étrangers de valeurs françaises, d'autre part

d'une dizaine, quoiqu'ils fussent en même temps débiteurs envers l'Europe de l'intérêt d'une trentaine de milliards[1].

On citera encore comme faisant partie du même groupe les droits de commission, courtage, etc., auxquels donnent lieu tous ces déplacements de capitaux, et qui sont dus aux financiers, banquiers et intermédiaires qui les ont facilités ou réalisés pour le compte de l'étranger. De grandes places financières internationales comme Londres et Paris ont de ce chef une importante créance sur celui-ci, toute semblable au surplus à celle qu'acquiert une place d'entrepôt pour l'entremise qu'elle prête aux déplacements des marchandises qui y passent. Enfin il faut ranger dans la même catégorie les tributs ou indemnités de guerre dûs par un pays à un autre et les indemnités de réparations, qui stıictement doivent en être distinguées, comme aussi les sommes envoyées par des émigrés à leurs anciens compatriotes dans un but politique ou de bienfaisance (comme les subsides des Irlandais amériicains à leurs concitoyens restés dans les pays)[2].

le montant du service des emprunts d'Etat placés au dehors, qui a exigé 762 millions en 1923, et enfin l'intérêt des crédits à court terme, représentés par des avoirs en francs dans les banques ou des valeurs à très court terme, pour ce motif peu rémunérés, et qu'on a évalué à une somme de 300 à 200 millions pour les années 1921 à 1923. (Meynial, *l. c.*, p. 40.) Le même écrivain (*R. E. P.*, 1926, p. 219) évalue, pour 1925, à quelque 2 milliards le solde net des recettes d'intérêts de la France, mais en faisant ressortir lui-même la très grande difficulté de cette évaluation.

1. Au mois d'août 1914, on évaluait la dette des Etats-Unis à 7 milliards de dollars, dont 1 milliard à la France, 4 milliards à l'Angleterre, 1.250 millions à l'Allemagne et 650.000 à la Hollande. Aussi près de 63 % de leurs exportations étaient-elles à destination de l'Europe, de telle sorte qu'avec la guerre, qui les suspendit un instant, New-York dut exporter de l'or (à concurrence, paraît-il, de 104 millions de dollars). Mais, déjà en novembre 1916, ils avaient, pour les trois années antérieures à cette date, un excédent de balance de 3.851 millions de dollars, avaient importé 631 millions de dollars d'or, racheté en un an et demi 1.300 millions de dollars de valeurs de chemins de fer, et les engagements des gouvernements, banquiers ou négociants envers eux atteignaient près de 10 milliards de francs. (G. M., *R. E. P.*, 1917, p. 29.) Sur la balance commerciale et la balance des comptes des Etats-Unis et leurs placements à l'étranger avant la guerre, cf. Smets, *R. E. I.*, 1912, IV, p. 333. — Fin 1924, les placements de capitaux privés américains dans les pays étrangers étaient évalués entre 9 et 10 milliards de dollars, non compris les 12 milliards d'emprunts de guerre étrangers, et, à 6 % de taux moyen d'intérêt, ils leur rapportaient un revenu annuel de 600 millions de dollars (auquel s'ajoutait déjà l'annuité de 160 millions de l'emprunt consolidé britannique). (Hazlitt, *R. E. I.*, 1925, III, p. 656.)

2. Goschen, o. c., p. 76.

5. 3e *Groupe.* — Enfin un dernier élément d'actif ou de passif dérive — avec une intensité jadis moindre que celle des précédents, mais de plus en plus grande — des mouvements des personnes elles-mêmes. Qu'elles aillent chercher en dehors de leur pays les bienfaits plus ou moins hypothétiques d'une station thermale ou climatique, les distractions variées du tourisme, les joies esthétiques ou les enseignements des villes d'art, ou les plaisirs moins raffinés des centres cosmopolites, leurs dépenses de voyage ou de résidence sont l'équivalent d'une dette que contracterait leur nation ou d'une importation qu'elle aurait effectuée[1]. Pour les pays qui les attirent, ces déplacements sont, au contraire, une source très active de créances, et ce sont en effet les vertus de leurs eaux, les beautés de leurs sites ou de leurs musées, et les charmes de leur élégance qu'ils vendent — généralement à des taux majorés — à ceux qui les visitent. On n'a pu que supputer, sans base très sérieuse à la vérité, le tribut que certains pays favorisés de la nature ou de l'art prélevaient annuellement, avant la guerre, sur la curiosité, le snobisme ou l'ennui des riches oisifs : pour la Suisse, l'Italie[2] et la France[3] il n'était certes pas inférieur à plusieurs centaines de millions, et aujourd'hui, avec la hausse des prix, il dépasse très certainement des milliards. — Mais

1. On évaluait, avant la guerre, la dette annuelle des Etats-Unis, de ce chef, à 250 millions de dollars. (G. M., *l. c.*, p. 29; Smets, *l. c.*) D'après une évaluation officielle, cette dépense aurait été pour eux, en Europe, vers 1913, un peu moindre, de 180 millions de dollars annuellement. Depuis la guerre, avec la hausse des prix, l'évaluation officielle de la dépense par voyageur a été portée entre 1.000 et 2.000 dollars, voyage compris, et de 700 à 1.700 dollars sans lui, et celle de la dépense totale en dehors de l'Amérique à 300 millions de dollars en 1922. Elle a été évaluée par le Département du commerce américain à 600 millions de dollars pour 1924, et à 660 millions par Hoover pour 1925. (Hazlitt, *R. E. I.*, 1925, III, p. 174; Meynial *R. E. P.*, 1926, p. 228.)

2. On avait évalué entre 400 et 500 millions le revenu de l'Italie de ce chef, et celui de l'Angleterre en 1913 à 17 millions £.

3. Sur le pied d'une dépense moyenne de 2.000 francs par étranger, on évaluait en 1913 à 600 millions de francs la dépense de cet ordre effectuée en France par les trois cent mille étrangers qui y avaient fait un séjour (sur les six cent mille qui y étaient entrés par mer.) (Meynial, *l.* c.) Avec la guerre cet élément de créance tomba peut-être à 1 milliard pour l'ensemble de la période 1914-1919. Mais il fut plus que compensé par les dépenses des armées alliées sur notre territoire, évaluées par les Anglais, pour eux, à 4 milliards de 1914 à 1918 et à 2,5 milliards en 1919, et par les Américains, en ce qui les concerne, à 900 millions de dollars jusqu'en 1918 et à 500 millions de dollars pour la seule année 1919. (Meynial, *l. c.*, p. 17.) Et depuis la paix, avec la hausse des prix en France et le retour en plus grand nombre

il est aussi des étrangers qui vont s'établir à demeure hors de chez eux, non pour s'y distraire et y dépenser leurs revenus, mais pour y travailler ou y diriger des entreprises : ceux-là, comme les ouvriers italiens ou espagnols en France[1] ou nos ingénieurs ou techniciens établis à l'étranger, se trouvent tirer, non seulement leur subsistance du pays qui les emploie, mais encore un surcroît de revenus ou de profits qu'ils envoient à leur famille ou emportent en quittant celui-ci, et c'est pour autant une dette que ce pays a contractée envers le pays de l'immigré[2]. Au fond d'ailleurs il a importé du travail, et il en doit le prix au même titre que celui d'un produit[3].

6. Toute cette analyse[4] aboutit à l'explication d'un fait qui n'a vraiment rien de mystérieux, savoir qu'un pays puisse presque continuellement importer plus qu'il n'exporte

des étrangers qui y viennent faire un séjour de quelque durée, cet élément a été porté entre 3 et 6 milliards de francs suivant les années ou les évaluations, de 3 à 4 milliards en 1923 et peut-être même à 5 (d'après la Banque du Commerce extérieur), et à 4.800 millions au moins en 1924. En 1925, des évaluations concordantes le porteraient jusqu'au chiffre énorme de 9 milliards. (Meynial, *l. c.*, 1926, p. 228.)

1. En 1913 on n'évaluait qu'à une vingtaine de millions, vu leur petit nombre et le faible taux de leurs salaires, la valeur des sommes expédiées de France par les ouvriers étrangers qui y travaillaient. Mais, depuis leur énorme accroissement et la hausse des salaires, le montant des sommes annuellement rapatriées par ces travailleurs a été estimée à 330 millions pour 1920, 720 millions pour 1923, 960 millions pour 1924 et 2 milliards au moins pour 1925. (Meynial, *l. c.*, 1925, p. 29, et 1926, p. 227.)

2. On estimait les remises annuelles à faire aux pays étrangers par les Etats-Unis, avant guerre, pour le compte de la population étrangère qui y résidait, à 150 millions de dollars. (G. M., *l. c.*) Ils enverraient maintenant 270 millions de dollars annuellement, et même 300 millions en 1924. (Hazlitt, *l. c.*) Les remises en Grèce des colonies helléniques à l'étranger constituent aussi un facteur très important du change de ce pays. Cf. pour cet élément en Italie, Stringher, ***Bull. Inst. intern. de stat.***, t. XIX. D'après un document officiel, les envois dans ce pays auraient été, en 1909-1910, de 450 millions, et ils auraient été en moyenne, avant la guerre, de 450 à 500 millions. Ce même élément a été évalué pour la Belgique, dont tant d'ouvriers viennent travailler chaque jour en France, presque sans y rien dépenser, à 800 millions. (Baudhuin, *R. E. I.*, 1925, IV, p. 451.)

3. Truchy, o. c., II, p. 88; Gide, o. c., II, p. 14; Decamps, o. c., p. 40.

4. On a signalé avec raison l'intérêt croissant qui s'attache dans les circonstances actuelles à la connaissance exacte de la balance des comptes, autrefois si négligée, et qui explique les efforts faits de toutes parts depuis peu d'années pour y parvenir. (Meynial, *R. E. P.*, 1926, p. 223.)

sans s'appauvrir, et même en augmentant son stock de métal précieux, ou exporter continuellement plus qu'il n'importe sans s'enrichir, et même non sans voir ce stock diminuer. C'est, d'un mot, que ni les exportations de l'un ne sont toute sa créance, ni les importations de l'autre toute sa dette. Au premier cas, le pays ne fait que recevoir sous la forme d'un excédent d'importations l'équivalent de ce qui lui est dû en sus de ses ventes de marchandises, et peut-être conserve-t-il encore en fin de compte un solde créditeur. Au second, il ne fait qu'acquitter, par un excédent d'exportations, l'équivalent de ce qu'il doit en sus de ses importations, et peut-être reste-t-il avec un solde débiteur. En d'autres termes, le pays qui aurait été finalement, ou débiteur, ou créancier, à ne considérer que la simple balance du commerce, peut apparaître dans une situation renversée si on envisage la balance des comptes, c'est-à-dire tout l'ensemble de son actif et de son passif exigibles. Et c'est un fait, très naturel au reste, que les pays les plus riches se trouvent avoir ainsi normalement un excédent habituel d'importations, et les pays pauvres ou endettés un excédent habituel d'exportations : naturel, parce que, si les premiers ne recevaient qu'en métal leur excédent de créances, leur exportation se trouverait progressivement arrêtée ou entravée par la hausse graduelle des prix et un reflux de métal deviendrait nécessaire, et que, si les seconds n'acquittaient qu'en monnaie leur excédent de dettes, leurs importations s'arrêteraient aussi graduellement par le fait de la baisse des prix à l'intérieur qui accompagnerait l'exode de leur numéraire, et cette baisse serait le prélude et la cause d'un développement de leurs exportations et d'un afflux de métal. Il est vrai que le pays créancier pourrait — et il le fait certainement en partie —, pour se préserver d'un afflux excessif de numéraire, capitaliser sa créance en l'employant à des placements nouveaux à l'étranger, et le pays débiteur, pour arrêter cet exode de métal, demander un répit en augmentant sa dette. Mais ce serait de part et d'autre reculer pour mieux sauter, c'est-à-dire rendre plus inévitable encore pour l'avenir l'obligation, pour l'un d'être réglé d'une partie de sa créance, pour l'autre de régler une partie de sa dette, non en numéraire, mais en produits, qui, s'ils ne servent pas de moyens de paiement proprement dits, servent, ce qui revient au même, de moyens de compensation.

7. Ainsi s'explique très simplement que, riche de ses placements aux Indes, dans tout son immense domaine colonial, aux Etats-Unis et un peu partout dans le monde, riche aussi du fret de ses navires, et créancière de toutes les commissions dues à ses hommes d'affaires, l'Angleterre pût s'offrir, avant la guerre, le luxe d'un excédent annuel d'importations de 3 à 4 milliards[1], malgré les dépenses de ses citoyens à l'étranger et malgré aussi l'intense capitalisation d'une partie de ses revenus dans les pays qui les lui doivent[2]. Pareillement, si la France avait un excédent annuel d'importations, très variable d'ailleurs, d'un demi-milliard à un milliard et même parfois un milliard et demi et plus[3], ce qui n'empêchait pas les entrées d'or d'y être normalement supérieures aux sorties de plusieurs centaines de millions, c'est que sous l'une et l'autre formes elle recevait l'excédent de ses créances exigibles sur ses dettes, qui lui venait principalement de ses gros placements à l'extérieur et des dépenses que viennent faire chez elle les étrangers qu'elle attire, et sa balance aurait été encore plus défavorable si elle aussi n'avait laissé au dehors une forte partie des revenus qui lui étaient dus, pour les capitaliser[4]. De 1867 jusqu'à la grande guerre, il n'y a eu que

1. D'après de Greef (*R. E. I.*, 1911, IV, p. 29), ce fut pour la première fois, exceptionnellement, en 1781 que les importations y dépassèrent les exportations, comme il en était déjà en Hollande. Ce ne fut qu'après 1860 que ces excédents d'importation s'établirent régulièrement, pour se chiffrer, à partir de 1880, entre 3, 4 et même parfois 5 milliards. (Colson, o. c., IV, p. 344; Gemâhling, *Stat. choisies*, 1926, p. 128.) En Belgique, le fait n'aurait commencé à se produire que vers 1860. Cpr. les dates données pour les divers pays par F. Faure (*l. c.*).

2. En 1924, Goschen (*R. E. I.*, 1925, I, p. 576) évaluait à 300 millions £ la créance fournie à l'Angleterre par le fret, les intérêts de ses placements et autres sources de recettes invisibles. En janvier 1925 le *Board of Trade* évaluait à 370 millions les éléments invisibles de sa balance

3. Il avait été (au commerce spécial), dans la dernière période quinquennale normale (1909-1913) de 6.516 millions, soit 1.305 millions de moyenne annuelle, alors que dans la même période les entrées de métaux précieux avaient dépassé les sorties de 1.190 millions, soit de 238 millions annuellement. Cpr. les chiffres de la période 1876-1880 et leur commentaire dans Gide, o. c., II, p. 10, note 2. Mais depuis 1914 les mouvements des métaux précieux se sont traduits habituellement par un excédent d'exportations, du chef des envois faits par le gouvernement ou par la Banque à destination de l'Angleterre et de l'Amérique, et le stock d'or s'est réduit jusqu'en 1923 de 1.891 millions. (Meynial, *l. c.*, p. 17.)

4 En 1913 le déficit de la balance du commerce s'élevait à 1.724 millions, dont 183 pour l'excédent d'importation de métaux précieux. La balance des comptes de 1913 a été considérée comme le type de nos balances créditrices, dans lesquelles

quatre années, de 1872 à 1875, où nos exportations ont dépassé nos importations, et ce sont précisément celles où nous nous appauvrissions du paiement de l'indemnité de guerre à l'Allemagne[1]. En sens inverse, si la balance penchait habituellement à la même époque du côté des exportations pour l'Autriche-Hongrie, la Russie[2], la République Argentine, le Brésil, l'Inde anglaise, et si elle a même longtemps penché du même côté pour les Etats-Unis[3], c'est que ces pays avaient

l'importance de nos créances sur l'étranger, non seulement suffisait à régler le déficit de la balance commerciale, mais permettait encore le placement de plus d'un milliard par an au dehors. Mais ceci devait cesser, et la situation se renverser, depuis la guerre, avec le chiffre énorme de nos excédents d'importations, favorisées par le maintien du franc près du pair dans nos rapports internationaux et sa baisse à l'intérieur suivie de la hausse des prix et par des circonstances de toutes sortes. Après avoir atteint des dizaines de milliards jusqu'en 1920 et être restés encore au-dessus de 2 de 1921 à 1923, ces excédents anormaux, du moins par leur importance, n'ont cédé la place à des excédents d'exportations qu'en 1924, par une nouvelle anomalie, d'ailleurs, puisqu'il n'en était plus constaté dans notre pays depuis 1875. (Cf. *supra*, ch. VII.) Cpr. le rétablissement de notre situation, tel qu'il résulte de la balance des comptes établie pour 1923 par Meynial (*l. c.*, p. 41 s.), d'où il ne ressortirait qu'un déficit d'un peu plus de 200 millions, et plus encore de celle de 1924 En 1925, elle ferait ressortir un excédent créditeur de 10 milliards et demi environ, mais compensé par l'évasion clandestine à l'étranger d'une égale somme de capitaux. (Meynial, *l. c.*, 1926, p. 232.)

1. Depuis 1889 cet excédent variait en Allemagne, avant la guerre, autour de 1 à 2 milliards. (Colson, *l. c.*; Gemâhling, *l. c.*) De 290 millions en 1888, l'excédent des importations en Belgique s'était élevé à 924 en 1907. Quant à l'Italie, le passif de sa balance commerciale s'est précisément accru à mesure que se rétablissait sa prospérité économique et financière. Toutefois l'exode des capitaux d'un pays ou le maintien au dehors des revenus tirés de l'étranger peuvent faire diminuer l'excédent des importations d'un pays riche.

2. De 1896 à 1906 cet excédent d'exportations a atteint 2 milliards de roubles environ.

3. Depuis vingt ans environ l'excédent annuel d'exportations, avant guerre, oscillait d'ordinaire entre 400 et 600 millions de dollars aux Etats-Unis. (Gemâhling, o. c., p. 128.) Aujourd'hui encore, si la balance commerciale des Etats-Unis penche du côté des exportations, malgré l'énorme importance des éléments actifs invisibles de sa balance des comptes (4.621 millions de dollars à l'exportation, contre 3.641 à l'importation), c'est en raison du chiffre très élevé des prêts qu'elle consent maintenant à l'étranger et que son formidable stock d'or, non seulement lui facilite, mais lui rend nécessaires pour éviter l'inflation-or (4.570 millions de dollars de réserve, chiffre record, au 1er décembre 1924, (Hazlitt, *R. E. I.*, I, p. 390), prêts qui ont été, en cette année, de 795 millions de dollars; et aussi en raison de ses achats de titres étrangers (114 millions de dollars), qui à eux seuls dépassent les paiements d'intérêts à leur faire, et enfin des éléments invisibles passifs de cette balance. Mais, plus leurs prêts se multiplient, et plus leur balance tendra dans l'avenir à s'établir du côté des importations. (Hazlitt, *R. E. I.*, 1925, I, p. 637, et III, p. 174.) — Toutes ces explications montrent assez, quoiqu'on

un gros solde débiteur envers d'autres, procédant principalement de leurs emprunts à l'étranger et parfois aussi des dépenses de leurs nationaux au dehors, ou encore, comme c'était le cas pour l'Amérique du Nord, depuis un certain temps déjà avant la guerre, parce qu'elle procédait au rapatriement de sa dette[1] en rachetant les titres placés à l'étranger et devait ainsi, pour se libérer, en exporter, pour partie au moins, l'équivalent en marchandises[2].

8. De quelque source qu'ils procèdent et en quelque situation qu'ils placent un pays, le règlement des engagements internationaux, c'est-à-dire des dettes et des créances d'individus, de quelque nationalité que ce soit, placés dans des pays différents, provoque une opération qui est une des plus remarquables de la circulation et de la plus extrême conséquence pour elle, l'*opération de change.*

Il y a en effet dans les échanges internationaux deux grandes manières pour un débiteur de s'acquitter, la *voie de traite* et la *voie de remise*[3]. Il s'acquitte par la voie de traite (ou de tirage) dans le cas, d'ailleurs non pas exceptionnel, mais le moins employé en pratique[4], où il a obtenu de son créancier la fa-

l'oublie fréquemment, qu'il est tout à fait impossible d'apprécier la signification de la balance d'un pays sans analyser de très près tous les éléments de cette balance, qui, suivant les époques, peut s'expliquer très différemment. C'est ainsi que les Américains expliquent leurs gros excédents d'exportation actuels, parfois, comme en 1923-1924, par de moindres achats de matières premières ou par des exportations de coton brut qu'ils ne pouvaient utiliser en raison de l'état du marché intérieur. Cf. Hazlitt, 1924, III, p. 384.

1. Sur ce rapatriement, cf Conant, o. c., II, p. 385.

2. En somme, avant la guerre, l'Angleterre, la France, l'Allemagne, la Suisse, les Pays-Bas, la Belgique avaient des excédents d'importations, la Russie, l'Espagne, les Etats-Unis, l'Inde anglaise, l'Australie, l'Argentine des excédents d'exportations Mais, si on constate bien qu'en général les pays prêteurs ont des importations supérieures aux exportations et que les pays emprunteurs ont des excédents d'exportations (non pas tous cependant, comme la Turquie de 1897 à 1901 et en 1906), on ne sait pas encore s'il existe un rapport nécessaire et lequel entre les mouvements de capitaux d'un pays et ses mouvements de marchandises. Cf. F. Faure, *l. c.* Cpr. Gide, o. c , II, p. 9 et 12; Colson, o. c., IV, p. 351.

3. Le choix entre elles résulte plutôt de l'usage ou de la convention que de l'avantage que le débiteur aurait, en fait, à choisir l'une plutôt que l'autre. (Decamps, o. c., p. 73.)

4. D'après les auteurs anglais, le tiers des exportations britanniques, et peut-être moins, serait payé de la sorte. (Bastable, o. c., ch. v, p. 106.)

culté de payer dans son propre pays, et par conséquent en sa monnaie nationale, à présentation de la traite tirée sur lui, comme aussi dans le cas analogue où lui-même a endossé au nom de ce créancier la traite dont il était porteur sur un commerçant habitant la même place que lui. Ce premier cas est tout à fait exclusif, du moins pour ce qui le concerne, de l'opération de change, puisque le paiement n'implique de sa part ni mouvement de fonds, ni conversion de monnaie. — Elle n'intervient pas non plus nécessairement dans la voie de remise, c'est-à-dire dans le cas, de beaucoup le plus usuel[1], où le débiteur est tenu de s'acquitter au domicile du créancier, par supposition à l'étranger, et naturellement en monnaie du pays de celui-ci. Car il se peut encore qu'il effectue son paiement en envoyant, soit du métal en barres, soit des monnaies du pays où il doit payer, soit même peut-être des monnaies de sa propre nation, mais qui ne seront acceptées, bien entendu, à moins qu'elles n'aient là-bas aussi le cours légal en vertu d'une convention internationale, que sur le pied de la valeur du métal fin qu'elles contiennent[2], soit enfin des coupons de valeurs internationales, qui sont souvent tenus dans le grand commerce comme équivalents à de l'or, en raison de la faculté qu'on possède de les toucher sur un grand nombre de places en or ou à un taux de change fixe[3]. De tous ces modes de payer[4] il n'y en a qu'un qui implique une

1. Le plus usuel, mais ce n'est pas la règle comme on l'a dit (Gide, o. c., I, p. 550) : la règle légale est contraire.

2. Ce mode de remise est devenu en fait exceptionnel, au lieu d'être normal, comme il résulte des mouvements de métaux précieux. D'après Gide (o. c., II, p. 9), le numéraire n'interviendrait en France que pour 3 à 4 % dans ces règlements (d'après les moyennes de 1909 à 1913), et d'après Truchy (o. c., II, p. 4), avant la guerre, de 6 à 8 % et moins encore pour la Grande-Bretagne, pour l'Allemagne et la Russie (de 2 à 5 %). (Cpr. les chiffres donnés par Colson, o. c., dans le tableau de la p. 338, d'après les statistiques décennales.) — Ces espèces ne sont prises, du reste, que sur le pied de leur valeur commerciale, et par conséquent de leur poids et de leur titre, et, même si elles doivent être conservées telles quelles, déduction faite des frais de fabrication, et enfin, s'il s'agit de lingots, de la « commission d'essayage » du métal. A ces frais accessoires de la remise s'ajoute encore la perte d'intérêts entre le jour de l'envoi et le jour du paiement. (Decamps, o. c., p. 88.)

3. Cf. Nogaro, o. c., p. 338.

4. Sur les raisons de choisir entre la voie de traite et celle de remise, quand on a le choix, et celles de choisir, en cas de remise, tel papier plutôt que tel autre, cf. les traités de technique, et notamment Fuzet et Reclus, o. c., p. 323. Cf. aussi Arnauné, o. c., p. 116.

opération de change, mais de *change manuel* seulement, et qui est très simple, puisqu'elle consiste à échanger une monnaie — la monnaie nationale que le débiteur possède — contre une monnaie étrangère — celle qu'il veut envoyer à son créancier[1] —, et que ce change, pratiqué d'ailleurs par les *changeurs* proprement dits, s'effectue sur le pied de la valeur comparative des monnaies qui sont ainsi troquées l'une contre l'autre, c'est-à-dire de leur *parité*, évaluée d'après la quantité de fin qu'elles contiennent, ou compte tenu de la dépréciation que peut subir l'une d'elles, si elle est monnaie de papier[2]. Mais ce simple troc, auquel doit se livrer également le voyageur qui pénètre en pays étranger pour acquérir la monnaie qui y circule — aux gares frontières, par exemple, de Cerbère ou d'Irun, s'il entre en Espagne —, et auquel il préfère du reste de plus en plus le commode emploi des « lettres de crédit », n'est pas du tout l'opération de change qu'on désigne, quand on veut la distinguer nettement de celle-là, sous les noms de *change étranger*, *extérieur* ou *international*, ou sous son vieux nom de *change tiré*[3].

9. Celle-ci se réalise seulement lorsque, usant d'un autre procédé pour s'acquitter, le débiteur envoie ou « remet » — c'est le mot propre — à son créancier étranger un effet de commerce, une traite ou un chèque[4], payable dans le pays de celui-ci, et naturellement dans la monnaie de ce

1. Ce procédé n'est usité dans le commerce international que pour des règlements de faible importance.

2. Ce change peut aussi s'opérer encore dans les pays, comme la Chine, où le système monétaire n'est pas assez développé pour qu'il n'y ait pas lieu parfois de troquer une monnaie contre une autre, et plus exceptionnellement dans les nôtres, où on peut avoir besoin accidentellement d'une certaine monnaie, que les changeurs font payer d'une perte au change minime. (Fuzet et Reclus, o. c., p. 282.)

3. Il y a d'ailleurs aussi une opération de *change intérieur* ou *national*, qui s'effectue de place à place d'un même pays, pour opérer un paiement de l'une sur l'autre. Mais son cours ne subit plus de variations et est fixé invariablement par les tarifs de banque (sous le nom de *perte de place* ou de commission), en raison de la facilité des communications, de la fréquence des relations et de la sécurité générale, ainsi que des facilités de transport du numéraire d'une place à l'autre, dans nos pays d'Europe du moins, sinon dans les pays très étendus comme la Russie ou les Etats-Unis, où cependant on ne prend pour ces transports qu'une commission. (Colson, o. c., IV, p. 139; Arnauné, o. c., p. 91.)

4. Les Anglais préfèrent généralement régler leurs dettes en chèques, et non en traites.

pays. Alors le change consomme, ce qu'il ne consommait pas tout à l'heure, un *transfert* de capital d'un pays à un autre, en même temps qu'un transfert de droits d'une personne à une autre, et cette opération se double en outre d'une *conversion* de la monnaie nationale du débiteur en la monnaie nationale du créancier[1], puisque l'acheteur de l'effet qui doit constituer la remise donne des francs, par exemple, pour faire payer des dollars ou des livres sterling[2].

Mais quel est donc le but de cette opération[3] ? Tout simplement de s'épargner la peine, le risque et la dépense d'un envoi de numéraire, à l'aide d'un envoi de papier qui sera d'ordinaire plus économique. Elle consiste en somme, de la part des habitants du pays qui se trouvent débiteurs de négociants d'un pays étranger, à rechercher ceux qui se trouvent justement dans la situation inverse, et à leur acheter leurs créances pour régler leur propre dette. Et ce qui fait que cette recherche et cet achat sont facilement réalisables, c'est que les effets de commerce représentatifs de ces créances se trouvent aboutir ordinairement aux banques[4], en particulier par le moyen de l'escompte, de telle sorte qu'elles n'ont qu'à les garder en portefeuille, pour les tenir à la disposition de leur clientèle, ou mieux encore et plus souvent à les envoyer à l'avance à leurs agents ou correspondants (qui les recouvreront) en couverture des tirages auxquels ils se livreront sur eux, à la demande de leurs clients. Ce trafic est même assez

1. Aussi dit-on que l'opération de « change de place » se complique d'une opération de « change de monnaie ». (Thaller et Percerou, o. c., n. 1232, p. 755.)

2. Arnauné, o. c., p. 114; Nogaro, o. c., p. 228; Conant, o. c., I, p. 250; Goschen, o. c., p. 58 et 65; R.-G. Lévy, *Mélanges fin.*, p. 102. Cf. les schémas donnés pour les deux sortes de cas par Decamps, o. c., p. 58 et 62.

3. Il ne saurait être question ici de la conception juridique de l'opération de change, au sujet de laquelle il y a opposition absolue et ancienne entre les idées françaises et les idées germaniques. Il suffira de dire que, dans la théorie française, la dette incorporée dans un effet de commerce conserve son fondement dans la convention ou dans l'acte d'où elle procède et continue « à vivre dans le titre », dont le seul objet est de lui procurer des facilités de paiement, tandis que, dans la théorie germanique, la lettre de change constitue un instrument *formel*, qui tire toute sa force de l'emploi de la rédaction légale, indépendamment de l'acte qui l'a précédée et de toute cause efficiente propre, comme une véritable monnaie fiduciaire des commerçants. Cf. l'ouvrage classique d'Einert, *le Droit du change d'après les besoins des affaires au XIXe siècle*, 1839, et Thaller et Percerou, o. c., p. 1285 s.

4. Certaines grandes entreprises, cependant, font directement leurs achats ou leurs ventes de change.

intense pour que des banquiers — *les cambistes*[1] — s'y spécialisent presque entièrement[2], en raison des connaissances extrêmement précises et étendues et des relations que ce trafic exige, tandis qu'il n'est qu'accessoire pour d'autres, et qu'il existe de grands *marchés des changes*, tels que Londres, Paris, Amsterdam[3], Berlin, Francfort, New-York, etc., sur lesquels la loi de l'offre et de la demande joue pour le change très suffisamment[4].

Intéressant par son objet particulier, qui est en somme l'échange d'une somme en un certain lieu contre une somme équivalente dans un autre lieu, le change l'est plus encore par son résultat général. C'est qu'il opère une compensation[5] entre les créances et les dettes respectives des divers pays, tout comme la circulation des effets de commerce parvient, à l'intérieur d'un même pays, à compenser les dettes et les créances des particuliers entre eux, et qu'il économise des mouvements de fonds d'autant plus coûteux[6] qu'un plus large espace sépare ceux qui doivent intervenir au règlement. Si, par exemple, des Français, débiteurs de négociants de Londres à qui ils ont acheté du charbon ou du fer, trouvent à leur envoyer les traites tirées par d'autres Français sur des Anglais, auxquels ils ont vendu des vins ou des articles de Paris, tous ces rapports pourront être réglés d'un seul coup et sans transport inutile et coûteux de numéraire. Et si, faute d'un équilibre exact, qui sera rare dans les comptes des deux pays, leurs dettes et leurs créances ne peuvent pas se compenser

1. Le Code de commerce (art. 76) attribuait aux agents de change le monopole des négociations du papier pour autrui : non seulement ils ne se le sont pas réservé, mais ils ne s'occupent même pas de ces négociations, et la Chambre syndicale participe simplement, comme on verra, par un de ses délégués, à l'établissement de la cote. En Angleterre, ces opérations sont du ressort des *bill-brokers*.

2. Depuis la loi du 1er août 1917 ils sont d'ailleurs astreints à tenir un répertoire des opérations de change qu'ils effectuent.

3. Sur la nouvelle importance, depuis la guerre, d'Amsterdam comme centre financier international, cf. Hirschfeld, *R. E. I.*, 1924, III, p. 7.

4. Cf. Decamps, o. c., p. 47.

5. Cf. Decamps (o. c., p. 25), qui montre que, dans le fond, c'est toujours par ce moyen de compensation que les créances et les dettes arrivent à se liquider entre pays, la monnaie elle-même, lorsqu'elle est exportée, ne constituant qu'une marchandise.

6. Ce coût comprend la perte d'intérêts de l'or, les frais de transport et la couverture des risques.

entièrement, il ne sera pas encore impossible de parvenir à cette compensation en y faisant entrer les rapports de l'un d'eux avec un troisième ou un quatrième. Par exemple, Londres, ayant un solde débiteur envers Paris, pourra lui céder une partie de la créance que possède l'Angleterre sur l'Extrême-Orient du chef de ses ventes de produits manufacturés, et Paris s'en servira à son tour pour régler la dette que la France a envers la Chine pour ses importations de soies grèges. — Enfin cette opération est intéressante encore parce que, ainsi qu'on le verra, le cours du change est comme le « baromètre » de la balance des comptes des divers pays et de l'état de leur circulation monétaire, les effets de commerce par quoi elle se réalise portant en eux comme le reflet de toutes les relations internationales[1].

10. Cette opération est bien loin d'ailleurs d'être nouvelle. Car, sans même parler de l'antiquité[2], pour laquelle, si on ne sait pas exactement ce qu'elle a pu connaître du change proprement dit, on sait tout au moins que Grecs et Romains surent éviter les transports de numéraire par des balances et des compensations, les principales foires furent, au Moyen-Age, en même temps que le centre des grandes affaires, le centre aussi des paiements auxquels elles donnaient lieu, et, ainsi qu'on l'a dit, comme « le domicile de change de toute l'Europe »[3]. L'habitude s'était prise, en effet, d'y stipuler payables même les opérations passées en dehors d'elles, et il fut un temps, les XVIe et XVIIe siècles, où il était rare qu'on tirât *en droiture* d'une place sur une autre, au lieu de tirer sur une foire. Après les Foires de Champagne, qui jouèrent longtemps ce rôle important, il passa aux Foires de Lyon, dès la fin du XVe siècle, et aux Foires Génoises de Plaisance, Besançon, etc., ainsi qu'à celles d'Anvers ou d'Espagne, au

1. Colson, o. c., IV, p. 143; Conant, o. c., I, p. 249; Truchy, o. c., II, p. 90; Goschen, o. c., p. 152.

2. Caillemer, *Etudes sur les antiquités juridiques d'Athènes*, 1865, 2e étude; Thaller et Percerou, o. c., n. 1274 s.; Huvelin, *Hist. du droit commerc.*, 1904, p. 100 s.

3. Ce serait des *loges* ou boutiques, *canaba*, où se tenaient les changeurs, marchands de métaux précieux ou de crédit (*cambitores*, *campsores*), Juifs, Lombards et Caoursins, avec leurs tables, leurs tapis et leurs balances, parfois dans des rues spéciales (comme le Pont-au-Change), que serait venu le terme de change. (Huvelin, *Etude historique sur le droit des marchés et foires*, p. 543 et 546.)

point d'en constituer parfois le principal mode d'activité et d'en faire encore plus des centres de règlement que des lieux de trafic[1]. Et de même que les monnaies qui y avaient cours[2], *marc* ou *ducat de foire*, y jouissaient d'une faveur si universelle qu'on rapportait à leur propre valeur celle de toutes les autres, quand elles y étaient admises, de même le cours du change qui s'y dégageait ou qui y était officiellement établi, sans être absolument obligatoire, était le cours moyen accepté auquel se traitaient un grand nombre d'affaires[3].

11. La *cote des changes*, où s'inscrivent leurs variations, est établie différemment suivant les pays, c'est-à-dire, dans la terminologie usitée, selon qu'ils *donnent le certain* ou *l'incertain*. Régulièrement, toute monnaie étrangère n'étant plus

1. Les règlements duraient un mois aux foires de Champagne, et les deux premières semaines étaient consacrées aux paiements comptants (« droicts paiements ») et les deux dernières aux règlements des affaires à terme. A Lyon, tandis que la foire proprement dite ne durait que quinze jours, les paiements s'y effectuaient pendant tout un mois. (Huvelin, o. c., p. 534 s.) Les foires gênoises prirent une telle importance sous ce rapport que les cinquante ou soixante banquiers qui s'y rencontraient, les « banquiers de foires », seuls admis, y venaient régler les affaires de change de presque toute l'Europe, aux quatre grands termes adoptés. Et on y pratiquait, comme on va voir, les procédés les plus modernes de règlement.

2. Les monnaies de Troyes remontaient au moins aux premières années du XIIe siècle, et celles de Provins étaient encore antérieures. (Huvelin, o. c., p. 539.)

3. Les opérations de règlement s'effectuaient à Lyon, comme suit, en se divisant en plusieurs périodes dans le mois qui leur était consacré. Chaque marchand ou banquier devant porter sur un carnet tous ses paiements à faire ou à recevoir, une première période de six jours s'ouvrait, dans laquelle se faisait l'acceptation des effets, à la *Loge des Florentins*, sous la forme d'un signe ou d'une signature du débiteur sur le carnet du créancier. Puis une seconde voyait s'effectuer les compensations « directes » (déjà connues en Champagne au XIIIe siècle), qui se produisaient par la comparaison en un bilan des carnets des banquiers des deux places envisagées, à concurrence des soldes. Alors, pour éteindre les soldes qui ne pouvaient se compenser directement, commençaient les compensations « indirectes », par voie de délégations ou de *scontrations*, qui consistaient, de la part d'une place débitrice, à déléguer à la place créancière ses effets sur une troisième place, qui lui devait à elle-même, ce qui se faisait par des virements concordants de la comptabilité des intéressés. Enfin, dans la mesure où ces compensations demeuraient encore inopérantes, les soldes se réglaient de préférence par le moyen du *change de retour*, c'est-à-dire par des traites tirées par le banquier débiteur sur son commettant. — Le cours moyen (*conto*) de tous ces effets, tirés d'une place sur une foire, ou « de foire en foire », ou d'une foire sur une place, était établi — à partir d'une certaine époque — de manière officielle, sur la moyenne des cours pratiqués ou même parfois simplement proposés par les changeurs, qui « faisaient la ronde » à cet effet. On peut voir là les origines de beaucoup de pratiques actuelles. Cf. Huvelin, o. c., p. 564 s.

en dehors du territoire de l'Etat où elle a été émise qu'une simple marchandise, que l'opération de change a précisément pour objet d'acheter, francs à Londres, livres sterlings à Paris, sa valeur devrait être inscrite partout à la cote en monnaie nationale, qui en est le prix, et qui devrait en fournir par conséquent l'expression. Et c'est ainsi effectivement que la cote est dressée sur les places qui, comme Paris, y font figurer le prix en monnaies nationales, en francs pour la nôtre, d'une quantité fixe de monnaie étrangère, de livres par exemple, prix naturellement variable suivant les éléments qui influent sur le change — ce qui s'appelle « donner l'*incertain* » aux autres places. Mais dans beaucoup d'autres, comme à Londres, la cote est établie sur une base inverse, c'est-à-dire d'après le prix en monnaie étrangère d'une quantité fixe de monnaie nationale, de livres par exemple, et on dit de celles-là qu'elles donnent le *certain* aux autres places. En somme, suivant que la place cote sa propre monnaie en monnaie étrangère, en se servant de celle-là comme terme fixe de comparaison, ou qu'elle cote la monnaie étrangère, prise pour ce point fixe, en monnaie nationale, elle cote le certain ou l'incertain. Mais, bien entendu, puisqu'une cote a toujours pour objet de noter des variations, dans tous les cas la cote ne fournit que des prix variables pour l'unité sous-entendue[1].

C'est ainsi que, si la plupart des places cambistes donnent l'incertain, comme Paris, Amsterdam, Vienne et Pétrograd, il y en a d'autres, comme Londres, New-York et Madrid, qui donnent aux autres places tantôt le certain et tantôt l'incertain, par exemple Londres le certain à Paris, Amsterdam, Bruxelles, l'Allemagne, Vienne et les pays d'outre-mer, et l'incertain à Madrid, Lisbonne, Pétrograd et New-York, et d'autres, comme le Japon, qui donnent le certain à toutes les places. — Cette diversité de cotes, très curieuse, s'explique[2] par de vieux usages, autrefois très rationnels, et qui consacraient la prépondérance de certaines places et de certaines monnaies, de telle sorte que les plus vieilles ou les plus connues de ces places rapportaient les monnaies des

1. Cpr. Fuzet et Reclus, o. c., p. 287.

2. Courcelle-Seneuil, *Opér. de banque*, 10e éd., 1909, p. 615.

autres à la leur (incertain), tandis que les autres rapportaient leurs monnaies à celles des premières (certain) : ainsi Paris donnait le certain à Amsterdam, plus importante alors que lui comme place de commerce, tandis qu'il donnait l'incertain à Londres, qui ne le dépassait pas encore comme place de commerce et de change. Ces différences ne s'expliqueraient plus aujourd'hui, paraît-il, que par le fait que la monnaie des places qui donnent le certain est plus forte de valeur que celle des autres, comme la livre sterling, et qu'il est ainsi plus facile de suivre les variations de cette livre exprimée en francs que sur les variations de la livre elle-même[1].

12. Mais il résulte de cette diversité que les mêmes expressions appliquées aux cours du change ont inévitablement des sens opposés de pays à pays. Ainsi, lorsqu'en France le cours de la livre est en baisse, on dit que le change sur l'Angleterre est *bas*, ce qui signifie qu'elle correspond à un moindre nombre de francs et centimes (et par conséquent que notre franc est en hausse), et que le change est *favorable*, parce que cette situation est, comme on verra, l'indice d'un solde créditeur pour la France et fait présager une entrée de numéraire, — tout cela parce que Paris donne le cours de la livre en monnaie française —, tandis qu'en Angleterre c'est lorsque le change sera *haut* que la livre sera en baisse, c'est-à-dire, puisque c'est elle qui est cotée, qu'il faudra donner plus de livres pour obtenir la même quantité de francs, et que le change lui sera *défavorable*, puisqu'il révélera un solde débiteur et annoncera une sortie possible de numéraire. Et il est logique, en effet, que les situations soient renversées suivant la cote elle-même. — Ainsi s'explique aussi, et cette observation est d'un intérêt particulièrement actuel, qu'on dise indifféremment dans le public — sans respecter nos usages français officiels — que le franc est *bas* ou que le change est *haut*, ce qui est l'expression paradoxale d'une même situation : c'est que dans le premier cas on s'attache à la valeur de notre propre unité monétaire, au lieu de se référer comme la cote à son équivalent en monnaie étrangère, et que dans le deuxième on entend exprimer, comme

1. Truchy, o. c., II, p. 94; Arnauné, o. c., p. 99; Decamps, o. c., p. 67.

le veut celle-ci, que pour obtenir une même quantité de cette dernière monnaie il faut donner plus de francs (ce qui montre bien que le franc est en baisse).

13. La *cote des changes*, publiée normalement chaque jour dans un bulletin (qui est à Paris le même que le Bulletin officiel des cours de la Bourse), fournit donc, suivant l'un ou l'autre procédé, l'indication des conditions auxquelles sont négociés les effets de commerce sur la place, la *cote* proprement dite indiquant les variations de ces conditions par rapport à la monnaie qui sert de point fixe de comparaison et qui est la *base* du change (laquelle est sous-entendue). Mais quelle est donc exactement la marchandise cotée, étant donné que les effets de commerce qui sont achetés et vendus sont de valeurs extrêmement diverses et d'échéances non moins différentes? Par analogie aux types de marchandises qu'il a fallu déterminer pour les coter en Bourse, la cote des changes détermine d'abord le nombre d'unités monétaires qui sont cotées, et qui sont les unités nationales dans le procédé du certain et les unités étrangères dans le procédé de l'incertain, ou, en termes plus clairs, elle donne le prix d'un certain nombre de ces unités sous-entendues. Ainsi, à Paris, la cote donne le prix en francs et, non pas en centimes, mais en 1/2, 1/4, 1/8[1], d'un effet de tant d'unités étrangères, dont le chiffre ne varie pas, et qui est de 100 unités pour tous les pays (100 francs pour la Belgique, la Suisse et l'Italie, 100 florins pour la Hollande, 100 milreis pour le Portugal, 100 marks pour l'Allemagne, 100 couronnes pour l'Autriche et pour les Etats scandinaves, 100 dollars pour New-York, et jadis 100 roubles pour la Russie), sauf pour l'Angleterre, dont l'unité cotée est la livre sterling, et pour l'Espagne, pour laquelle elle est de 500 pesetas (parce que l'unité cotée est, non la peseta, mais la piastre ancienne de 5 pesetas)[2].

1. Si les fractions de franc sont exprimées ainsi, c'est qu'on préfère le système duodécimal « en raison de la divisibilité de ses fractions ». (Arnauné, o. c., p. 110, note 1.)

2. D'ailleurs, dans les anciennes cotes, c'était une *monnaie de change* qui était parfois cotée, comme notre ancien écu de 3 livres, et aujourd'hui l'ancienne piastre espagnole.

14. Quant aux *échéances* des effets cotés — alors qu'en réalité celles des effets négociés sont de toute évidence des plus variables —, elles ont toutes été ramenées, à Paris, depuis le 1er mai 1907, au *change à vue*, alors qu'antérieurement les effets étaient cotés — dans deux compartiments distincts de la cote — suivant les pays ou *devises*, de deux façons différentes[1] : sur le pied d'*effets à trois mois* pour les uns, d'*effets à vue* pour les autres. Mais, si aujourd'hui toutes les valeurs se cotent uniformément à vue, comme en fait les effets négociés sont le plus souvent à échéance plus ou moins lointaine, il est nécessaire de ramener leur prix à ce qu'il doit être par rapport au type à vue coté, car il va de soi que l'effet à trente jours doit valoir moins que ce dernier de toute la différence procédant de ce qu'il n'est payable qu'à un mois de date au lieu de l'être immédiatement, c'est-à-dire du taux de l'escompte au lieu où il est payable (et par conséquent à l'étranger), le créancier à qui il sera remis ne devant l'accepter en effet que sur le pied de sa valeur *actuelle*, c'est-à-dire de sa valeur nominale moins cette déduction[2].

Aussi bien, et en vue de ce calcul, la cote des changes présente deux particularités : 1° elle contient deux cotes différentes, dont l'une est relative au *papier court*, c'est-à-dire qui est au plus à l'échéance de trente jours, et l'autre au *papier long*, à une échéance plus éloignée, qualifié maintenant de *papier à trois mois*. C'est que ce sont là deux marchandises distinctes, recherchées, comme on le verra aussi, par les acheteurs pour des objets différents, quoiqu'on puisse leur faire remplir cependant la même fonction, et qui, comme telles, ont naturellement aussi des prix différents, que l'on cote donc séparément; 2° dans le même but elle indique, en face du nom de chaque place ou, comme on dit, de chaque *devise*, le taux de l'escompte *officiel*[3] qui y est pratiqué, et dont il y a lieu de tenir compte dans le calcul, puisque le créancier ne peut réaliser la valeur de l'effet que moyennant cette retenue. Si donc l'effet, au lieu d'être à vue, a encore un mois à courir jusqu'à son échéance, son prix est inférieur

1. Cpr. Decamps (o. c., p. 383) sur ces diverses modifications.

2. Arnauné, o. c., p. 110.

3. Mais l'écart entre ce taux et le taux hors banque, qui est moindre, influe sur le cours du change en le relevant, et plus sur le papier long que sur le papier court.

au prix coté de la valeur du taux de l'escompte à l'étranger où il est payable, et qu'il s'agisse de papier court, comme dans l'exemple, ou de papier long, suivant la catégorie à laquelle l'effet négocié appartient[1].

Matériellement la cote se présentait donc récemment encore, à Paris[2], sous l'aspect d'un tableau à quatre colonnes, dont la première indique les noms des lieux où les effets (*changes*) sont payables (tantôt noms de places comme Londres ou New-York, tantôt noms de pays comme Allemagne ou Hollande). Ces noms sont appelés *devises*, et on emploie le terme de devises comme synonyme d'effets sur tel pays, *le Londres*, *le New-York*, etc. Les deux colonnes suivantes contiennent les cours extrêmes pratiqués pour chaque catégorie de papier, long ou court (pour celui-ci sous les titres de *Chèque*, *Versement*, *Papier court*)[3], déterminés en fonction des prix payés en séance et inscrits au tableau et du montant des négociations à chaque prix, et indiqués par deux chiffres, maximum et minimum, par exemple 25 fr. 14 et 25 fr. 17 pour le Londres et 99 fr. 11/16 à 99 fr. 13/16 pour la Belgique. Et la quatrième colonne enfin indique les taux d'« escompte à l'étranger »[4].

Mais, à la fois en raison des circonstances et de la rareté du papier long, la cote des changes a subi depuis 1921 de nouvelles modifications, qui ne sont peut-être que temporaires, et c'est pourquoi son ancienne contexture a été présentée ci-dessus comme actuelle. Maintenant, d'une part, le compartiment du papier long a été supprimé, et le papier court est coté exclusivement sous le titre de « versement télégraphique ». D'autre part il est coté désormais en deux colonnes, dans l'une pour les cours relevés hors Bourse dans la matinée, et dans l'autre pour les cours

1. Truchy, o. c., II, p. 93; Arnauné, o. c., p. 111.

2. Pour les autres cotes, et les opérations de *nivellement*, c'est-à-dire de comparaison des cours sur les différentes places, cf. les traités de technique commerciale, et notamment Fuzet et Reclus, o. c., p. 302.

3. Sur Londres, c'est le chèque qui est coté; sur Espagne et Pétersbourg, le « versement », c'est-à-dire une somme payable sur ces places le jour même où le prix de l'effet est payé; sur les autres devises, le papier court. Cf. Arnauné, o. c., p. 112.

4. Arnauné, o. c., p. 108; Courcelle-Seneuil, o. c., p. 630.

cotés en Bourse, et il l'est, dans l'un et l'autre cas, sous la forme, non pas des cours *extrêmes* comme jadis, ni des cours *moyens* comme il en a été quelque temps[1], mais de tous les cours effectivement pratiqués dans le temps considéré. Enfin la colonne consacrée au taux de l'escompte à l'étranger en a complètement disparu, malgré l'importance qu'il présente, comme on va voir, en ce genre d'opérations.

Telle est la cote française, qui est dressée[2], non par les agents de change conformément à la loi (art. 76 C. Co.), mais par un Comité composé de banquiers et de courtiers qui se livrent à ces opérations, lesquelles ont complètement échappé, en effet, aux officiers ministériels, mais présidé par un agent de change délégué par le Syndic. Mais cette cote officielle n'existe pas à Londres, où les bulletins particuliers des banquiers en tiennent lieu, et elle y obéit en outre, comme dans les autres pays, à des règles plus ou moins différentes des nôtres. C'est ainsi qu'à Londres tous les effets sont uniformément cotés, sur la plupart des pays, à trois mois, et non pas à vue comme chez nous, tandis que sur les autres places il y a souvent plusieurs types cotés. Il suit de là que, si la place donne le certain, comme Londres à Paris, pour ramener la cote de l'effet à trois mois à une échéance antérieure, il y a lieu de retrancher l'escompte, puisque la même livre achètera moins de francs, dans la mesure même de ce taux, s'ils sont payables à un mois seulement et par conséquent valent plus cher, tandis que, si elle donne l'incertain, comme Londres à l'Inde ou à New-York, il y a lieu d'ajouter l'escompte, au lieu de le retrancher, puisque la monnaie étrangère cotée vaut d'autant plus cher et plus de livres que l'échéance de l'effet est plus rapprochée[3].

15. On dit que le change est *au pair* entre deux places lorsque le prix d'un effet de commerce en monnaie nationale du pays où il est acheté est strictement égal à la valeur

1. Entre temps (de 1914 à 1921), en effet, on ne cotait que le *cours moyen* des devises, en fonction des prix pratiqués et du montant des négociations à chaque prix.

2. Elle l'est d'après les indications relevées à la Bourse du change, qui se tient dans un local spécial de la Bourse des valeurs.

3. Arnauné, o. c., p. 113; Fuzet et Reclus, o. c., p. 290.

de la monnaie étrangère en laquelle il est payable. Il est *haut* ou *défavorable* lorsque le prix est supérieur à cette valeur, *bas* ou *favorable* lorsqu'il est inférieur. Mais de quelle valeur s'agit-il? Le *pair* proprement dit d'une monnaie est sa valeur en une autre monnaie telle qu'elle est déterminée par la quantité de métal fin qu'elles contiennent l'une et l'autre *légalement.* Mais, en fait, les monnaies ne contiennent pas le plus souvent, en raison des tolérances de fabrication et du frai, cette quantité légale, et les monnaies s'échangent elles-mêmes, non sur le pied de leur *poids légal* de fin, mais sur celui de leur *poids réel.* De là la notion de *parité*, qui se calcule entre monnaies différentes d'après le rapport, non pas de leur valeur légale ou de leur poids théorique, mais de leur valeur de fait ou de leur poids réel. Toutefois, en matière de change, c'est du pair proprement dit qu'il s'agit, parce que l'obligation contenue dans l'effet de commerce se rapporte par la force des choses, non pas à des monnaies matériellement déterminées et dont on pourrait rechercher ce qu'en fait elles pèsent, mais à des unités monétaires, avec leur poids légal de métal fin, sur le pied duquel le créancier étranger est tenu de les accepter[1].

1. Arnauné, o. c., p. 98 et 103; Decamps, o. c., p. 65. Cpr. Fuzet et Reclus, o. c., p. 289.

CHAPITRE IX

Variations des changes.

1. Aperçu des principaux éléments susceptibles d'agir sur le cours des changes. — § 1er. *Changes anormaux.* 2. Action essentielle de la balance des comptes. — 3. Limites normales des variations du change : les *gold points.* — 4. Action sur le change des opérations d'arbitrage. — 5. Changes *indirects* et *tirages pour compte.* — 6. Crédits commerciaux ou de banque. — 7. Influence du taux de l'escompte sur le cours du change : papier court. — 8. Papier long. — 9. Autres éléments agissant sur ce cours. — § 2. *Changes vnormaux.* 10. Divers cas des changes entre pays à étalons différents. 1er cas : changes entre pays dont l'un est à l'étalon d'argent. 1re hypothèse : liberté de la frappe. — 11. 2e hypothèse : suspension de la frappe. — 12. 2e cas : changes entre pays dont l'un est au régime du papier-monnaie : influence essentielle de la dépréciation du papier et de la prime de l'or et influence accessoire de la balance des comptes. — 13. Action de la spéculation. — § 3. *L'équilibre des changes.* 14-15. La réaction du change sur la balance des comptes et son pouvoir de réajustement : 1° dans le cas des changes normaux. — 16. 2° Dans le cas des changes anormaux. — 17-18. Théorie de la *parité des pouvoirs d'achat.* — 19-21. Analyse des rapports réels des changes et des prix. — 22. Les résultats de cette analyse et la théorie quantitative. — 23-24. La situation véritable des pays à changes avariés : analyse théorique. — 25. Sa confirmation par l'histoire.

1. L'opération de change, grâce à quoi, avec l'aide des valeurs mobilières, l'or, quoique resté dans le fond la monnaie internationale, ne joue en fait que le rôle d'une monnaie d'appoint[1], s'effectue naturellement à des conditions très différentes, et le prix du change ou, comme on dit par abréviation, le « change »[2] est susceptible de varier, suivant les cir-

1. Cf. Gide, *R. E. P.*, 1916, p. 81; Colson, o. c., IV, p. 143.

2. La même expression de change désigne tantôt l'*opération* elle-même dans son ensemble, tantôt la *matière* sur laquelle elle porte, c'est-à-dire les effets ou les devises, et tantôt enfin le *prix* auquel elle s'effectue. (Goschen, o. c., p. 57.)

constances de toutes sortes dans lesquelles se traite cet échange d'une somme dans un lieu contre une somme équivalente dans un autre lieu. Car la monnaie sur laquelle il porte n'est alors rien de plus qu'une marchandise, dont le prix doit varier comme le prix de toute autre marchandise. Et par conséquent, non seulement ce prix variera, avant toute chose, suivant la loi de l'offre et de la demande, c'est-à-dire suivant le montant des créances ou des dettes réciproques des pays entre lesquels cet échange s'opère et l'obligation où l'on est de déplacer cette marchandise pour régler leurs comptes, de telle sorte qu'il peut parfaitement varier même si les deux pays ont une monnaie équivalente ou identique, mais encore le change doit varier pour des causes tenant aux monnaies elles-mêmes et qui font que, pour une raison ou pour une autre, elles ne sauraient être considérées comme ayant la même valeur, et que partant, dans l'échange où elles interviennent, il faille nécessairement tenir compte de cette différence. Mais on n'a là qu'une idée infiniment sommaire des principales causes qui influent sur le cours du change, et, pour les analyser de façon plus complète, il faut distinguer suivant que les deux pays entre lesquels l'opération s'accomplit ont le même étalon monétaire ou ont des étalons différents, c'est-à-dire en somme suivant que ce cours échappe ou non à l'action des causes procédant de la valeur de la monnaie elle-même, ou, pour se référer aux situations qui répondent d'ordinaire à ces hypothèses, qu'ils ont des changes *normaux* ou *anormaux*.

§ 1er. *Changes normaux ou entre pays ayant le même étalon.* — 2. Entre pays ayant un même étalon, sinon une même monnaie[1], et par hypothèse un étalon ne comportant aucune dépréciation, de telle sorte que leur circulation soit parfaitement normale, comme c'était le cas, avant la guerre, dans les rapports de la France et de l'Angleterre, qui étaient également (en fait, sinon en droit) au régime de l'étalon d'or, le change est déterminé avant tout (mais non pas, comme on verra, exclusivement) par la balance des comptes de ces deux pays, c'est-à-dire par le rapport existant entre leurs créances

1. La différence des systèmes monétaires n'empêche pas, par supposition, que la valeur de l'étalon ne dépende que de son poids.

et leurs dettes exigibles respectives[1]. Effectivement l'offre de change ne peut, au fond, émaner dans l'un de ces pays que de tous ceux qui ont une créance sur l'autre représentée par un effet, et la demande de ceux seulement qui sont à la recherche d'un effet de cette nature pour s'acquitter sur la place étrangère, et l'entremise des banquiers, qui en fait achètent le papier pour le revendre ou plutôt pour se procurer grâce à lui des remises, ne change rien à cet état de choses. Par conséquent, si les créances et les dettes des deux pays — la France et l'Angleterre, par exemple — se balancent exactement, et que par suite l'offre et la demande de papier se fassent juste équilibre, le change tend à être *au pair*, c'est-à-dire l'effet de commerce à se vendre juste sur le pied de sa valeur nominale, et, par exemple, à Paris, l'effet sur Londres d'une livre sterling à se vendre exactement 25 fr. 22[2]. Car il résulte de la valeur comparative de la monnaie française et de la monnaie anglaise, d'après les quantités respectives de métal fin qu'elles contiennent, que telle est la valeur de la livre, son pair[3], par rapport à notre monnaie, et il n'y a pas de motif pour que s'écarte de ce pair le prix auquel se conclut un échange qui ne comporte qu'une simple conversion de la monnaie nationale en monnaie étrangère, puisque, par hypothèse, l'offre et la demande de change sont strictement égales[4].

Mais, si les créances de l'un des pays — la France, par exemple, — sur l'autre — l'Angleterre — sont supérieures à ses dettes et qu'elle ait ainsi un solde actif à recevoir, de telle sorte que l'offre de change dépasse la demande, la concurrence de ceux qui préfèrent vendre leur papier à se faire

1. Tous les éléments de cette balance : opérations sur marchandises, opérations financières (de crédit public ou de banque), paiements d'intérêts, de dividendes, de loyers, de salaires, de frets, etc., dépenses des étrangers, opérations foncières ou hypothécaires, etc., agissent sur la quantité du change ou des devises offerte ou demandée, et par conséquent sur son taux. Notamment les capitaux « en pension » au dehors influent sur le change, mais seulement lorsqu'ils réalisent une opération, d'arbitrage par exemple, qui doit les déplacer.

2. Entre Londres et New-York il est de 4 dollars 866; entre Londres et Berlin de 20 marks 43, etc.

3. Le pair est donc l'indice à la fois de l'équation des dettes et de la valeur normale des monnaies. — Cpr. Truchy, o. c., II, p. 94.

4. Ce cas n'est pas du reste exclusif d'un profit pour les banquiers, s'ils peuvent tirer des traites sur l'or qu'ils ont envoyé à frais réduits à l'étranger. (Goschen, o. c., p. 194.)

expédier sa valeur en monnaie fait baisser le change *au-dessous du pair*, et le papier se vend *à perte*, par exemple, à Paris, la traite d'une livre sur Londres à 25 fr. 17. Dans la situation inverse, c'est-à-dire si les dettes de notre pays l'emportent sur ses créances et qu'il ait un solde passif à acquitter, de telle sorte que la demande de change dépasse l'offre, la concurrence de ceux qui aiment mieux acheter des effets qu'effectuer une remise en espèces, fait hausser le change *au-dessus du pair*, et le papier fait *prime* · l'effet d'une livre sterling sur Londres se vend, par exemple, 25 fr. 30. Et dans l'un et l'autre cas[1] il n'y a là que le résultat normal des variations de l'offre et de la demande sur le prix de toute marchandise quelle qu'elle soit[2].

Dans le style particulier du change, ce résultat, la baisse ou la hausse du prix des effets[3], s'énonce d'ailleurs souvent en une autre formule, et on dit que le change est, suivant l'un ou l'autre cas, *favorable* ou *défavorable*. C'est que, dans le premier, tous les possesseurs de traites qui ne trouvent pas à s'en défaire devront se faire envoyer du numéraire, tandis que, dans le second, ceux qui ne trouvent pas de traites devront faire une remise en espèces, et qu'ainsi la situation fait présager, soit une entrée, soit une sortie de numéraire. Or, si les expressions consacrées sont un héritage de la fausse doctrine qui voyait le principal signe de l'enrichissement d'une nation dans l'augmentation de son stock métallique, elles continuent à exprimer une idée juste, au point de vue de la circulation, savoir qu'il importe à la facilité d'exécution des engagements du commerce, non pas sans doute que le stock monétaire du pays soit aussi grand que possible, mais qu'il soit *suffisant*, et que, par conséquent, dans des circonstances normales, la baisse du change annonce qu'il tend à être renforcé, tandis que sa hausse fait prévoir sa diminution à la suite d'une exportation de numéraire. Et comme ce

1. On dit aussi, dans l'un et l'autre cas, qu'il y a un *agio*, soit *en prime*, soit *en perte*.

2. Cpr. Goschen, o. c., p. 105; Gide, o. c., I, p. 550; Colson, o. c., IV, p. 146; Truchy, o. c., II, p. 96; Nogaro, o. c., p. 230; Arnauné, o. c., p. 130 et 132; Bourguin, o. c., p. 547; Decamps, o. c., p. 55.

3. Les expressions de baisse ou de hausse du change ont d'ailleurs, on l'a vu, des sens très différents ou plutôt opposés, suivant la manière dont le change est coté.

signe n'est pas de moindre importance pour les banques, qui sont exposées à subir le contre-coup immédiat de toutes les variations survenues dans l'étiage monétaire, et qu'une d'elles surtout, l'Institut central d'émission, a charge d'exercer son haut contrôle sur l'ensemble de la circulation nationale et de diriger la politique de l'escompte, on voit que le change, suivant qu'il est favorable ou défavorable, leur fournit comme les indications d'un véritable « baromètre commercial » et aussi, comme il ressortira plus loin, « monétaire »[1].

3. Mais, puisque l'opération de change n'a d'autre but que d'éviter les frais d'envoi d'une certaine quantité de numéraire (frais d'emballage, de transport et d'assurance, et éventuellement de monnayage, si on envoie du métal en barres ou des monnaies du pays débiteur), l'amplitude des variations du change doit donc être très faible, du moins dans des circonstances normales, justement parce que ces frais sont très faibles eux-mêmes. Personne en effet ne peut raisonnablement consentir à payer une prime supérieure au montant de ces frais, ni à subir une perte supérieure, puisque, à partir du point où ils sont dépassés, on aurait évidemment intérêt à envoyer ou à se faire expédier du numéraire. C'est dire que la hausse du change au-dessus du pair doit nécessairement s'arrêter, dans ces conditions, au point marqué exactement par le pair plus les frais d'envoi d'or : c'est le *point de sortie* de l'or, ou, de son nom anglais[2], le *gold point*, qui constitue le point-limite de la prime et marque le point de départ de l'exportation du métal; et que sa baisse ne saurait franchir le *point d'entrée*, qui est le point-limite de la perte et marque le point de départ de l'importation du métal, et qui est donné par le pair moins les frais d'envoi des espèces[3]. Par exemple,

1. Il indique que, ou la circulation du pays est déjà mauvaise — ce qui est contraire à l'hypothèse envisagée —, ou, si elle est saine, que l'état de la production ne l'est pas, ou plutôt qu'elle n'a pas son équilibre, ainsi que l'indique l'élévation des prix. — Landry, o. c., p. 479; Goschen, o. c., p. 152; Conant, o. c., I, p. 251 et 272; Arnauné, o. c., p. 147.

2. On appelle aussi en Angleterre ce point, comme l'autre d'ailleurs, le *specie point*, point des espèces. (Bastable, o. c., p. 113.)

3. Les points d'or sont d'ailleurs variables selon qu'on exporte des monnaies ou des lingots. Cf. Pareto, o. c., I, n. 376, et les « parités pratiques » d'O. Haupt, *Arbitrage et parités*, 1883.

s'il en coûte 1/8e de franc ou 12,5 centimes pour faire transporter une livre de Paris à Londres[1], le premier point d'or sera à Paris de 25 fr. 35 (25 fr. 225 + 0 fr. 125), et le second de 25 fr. 10 (25 fr. 225 — 0 fr. 125), et telles seront donc les limites mathématiques des variations du change entre ces deux pays[2].

Pour qu'il en fût autrement et que ces limites fussent franchies, il faudrait, sans sortir de notre hypothèse de circulations normales et de changes normaux, que des raisons spéciales[3] expliquassent le sacrifice exceptionnel auquel seraient disposés à consentir ceux qui offrent ou qui recherchent le papier. Il en serait ainsi, du côté des premiers, en cas de resserrement du marché monétaire, parce que les détenteurs du papier préféreraient, pour se procurer des disponibilités immédiates, le vendre à un prix inférieur au *gold point*, plutôt que d'en attendre l'échéance et le retour en or, tandis que les capitalistes ne seraient pas tentés de l'acheter pour placer des fonds qu'ils aiment mieux alors conserver à leur disposition — comme ce fut le cas aux Etats-Unis, en 1860-1861, à la veille de la guerre civile, et comme on l'a vu en France à la fin de juillet et au début d'août 1914[4]. Et il en serait de même, du côté des seconds, au cas où la difficulté de trouver de l'or devient très grande, peut-être parce que déjà il se cache ou que la banque n'en donne plus, et les amène à payer très cher les effets qui le représentent, ainsi qu'on l'a vu dès le début de la grande guerre en 1914, et avant même que la hausse du change ne commençât à résulter en partie de la dépréciation de la monnaie. Les points de sortie sont alors

1. Entre la France et l'Angleterre les dépenses de transport et d'assurance étaient jadis d'environ 0 fr. 025 par livre, soit 1 %; en 1915, en moyenne de 0,85 %, mais parfois de 1 à 2 %; entre la France et New-York, de 0,30 à 0,35 %, mais pendant la guerre en moyenne de 1,10 %. (Decamps, o. c., p. 97.)

2. Landry, o. c., p. 480; Conant, o. c., I, p. 252; Pareto, o. c., I, n. 284; Gide, o. c., I, p. 552; Truchy, o. c., II, p. 97; Arnauné, o. c., p. 133; Decamps, o. c., p. 94; Bourguin, o. c., p. 154; Bastable, o. c., p. 106 s.; François, *R., E. P.*, 1914, p. 179.

3. Elles le seraient aussi en raison de la faiblesse de poids ou de titre de la monnaie qui serait envoyée.

4. Cf. un autre cas concernant une situation spéciale dans un pays producteur d'or (l'Australie) dans Bastable, *l. c.*

relevés du montant de la prime de l'or, comme aussi les points d'entrée abaissés de ce même montant[1].

4. Mais on n'a encore là qu'une vue bien trop simple d'un phénomène qui est, en réalité, bien plus complexe, et le cours du change entre deux places est bien moins, comme les explications précédentes le donneraient à penser, la résultante des rapports des deux pays isolément envisagés que celle des rapports de chacun d'eux avec tous les autres[2]. Ou, si l'on préfère, il y a sur chaque place une tendance générale du change à la hausse ou à la baisse, suivant que cette place est, dans l'ensemble de sa situation, plus débitrice que créancière ou inversement, ce qui signifie que le cours du change qui ressortirait de l'état de ses seules relations avec un autre pays peut être sensiblement modifié par l'état de sa balance avec un troisième ou un quatrième[3]. Il y a de cet état de choses plusieurs motifs[4], mais, en peu de mots, cette raison d'ordre général que l'excédent des créances qu'un pays peut avoir sur un autre, alors qu il a un excédent de dettes envers un troisième, favorise plus qu'elle n'empêche la compensation de se faire finalement, puisque les unes peuvent servir à régler les autres, avec l'entremise des banquiers, soit directement, soit indirectement, ou encore que son change est dominé par l'ensemble de sa balance des comptes[5].

D'abord, en effet, le cours du change est influencé par le résultat des opérations d'*arbitrage de change*. Car le papier tiré d'une place sur une autre, de Paris sur Londres par exemple, n'est pas le seul qui puisse servir à effectuer une remise sur cette dernière : le même office peut être évidem-

1. Conant, o. c., I, p. 263; Gide, o. c., I, p. 553; Colson, o. c., IV, p. 146; Goschen, o. c., p. 112; Bastable, *l. c.*; Decamps, o. c., p. 98 et 106. — On a vu aussi varier les limites du change à la suite des restrictions mises par certains pays — comme l'Espagne et la Suède au cours de la guerre — à l'importation de l'or, au moins sur la base du pair.

2. Cf. Bastable, *l. c.*

3. Et comme Londres était, au moins jusqu'à la guerre, le centre principal des règlements internationaux, la situation de chaque place était déterminée, en principe, par le change de celle-ci avec Londres.

4. On ne parlera pas ici de la réduction du rôle de la lettre de change par la pratique des remises télégraphiques, « par câbles-transferts », très usitée entre l'Europe et les Etats-Unis ou l'Angleterre et l'Orient.

5. Cpr. Decamps, o. c., p. 48 et 63.

ment rempli par tout effet sur Londres tiré de quelque place que ce soit. Or le trafic des *arbitragistes* consiste précisément à aller chercher ce « Londres » là où il est abondant, et par conséquent bon marché, pour le procurer à la place où il est recherché et se vend bien, et il aboutit ainsi, à l'aide de ce « circuit, à fournir à celle-ci des moyens de paiement et de compensation qu'elle n'aurait pas eus sans cela, en même temps qu'à y déterminer une baisse de son prix par l'augmentation de la quantité qui en est offerte, et de façon générale une sorte de nivellement des changes. Ainsi, dans le cas où la devise Londres est chère à Paris tandis qu'elle est bon marché à Amsterdam, c'est la fonction de l'arbitragiste d'aller l'acheter là pour le revendre à Paris et de provoquer, par le seul jeu de sa spéculation, une certaine baisse sur cette place et une certaine hausse sur l'autre, c'est-à-dire une diminution de l'écart des prix du même papier dans un certain nombre de pays[1].

Mais il y a un autre arbitrage portant, non plus sur le change, mais sur les valeurs mobilières, et qui aboutit au même résultat, de même du reste que tout envoi de ces valeurs en paiement à l'étranger. Il consiste à acheter les titres là où ils sont en baisse pour placer ainsi les capitaux du pays acheteur, ou pour les envoyer directement en règlement de dettes, ou pour se procurer là où on les envoie et où on les vend de quoi faire des tirages qui suppléent à l'absence de traites. Par là s'opère un mouvement de capitaux, des lieux où ils étaient moins utiles, comme le montraient leur baisse et celle du taux de l'intérêt, vers ceux où ils étaient plus demandés[2]. Le paiement après 1871 de l'indemnité de guerre imposée par l'Allemagne à la France offre le plus grandiose exemple d'une opération de ce genre[3].

5. Puis, en second lieu, le même résultat peut être obtenu par l'opération de *change indirect* ou de *change triangulaire*[4] :

1. Conant, o. c., I, p. 262 et 265; Gide, o. c., I, p. 555; Colson, o. c., IV, p. 146; Decamps, o. c., p. 73.

2. Cpr. Conant, o. c., II, p. 380.

3. Cf. Conant, o. c., II, p. 387, et le rapport de Léon Say, dans Goschen, o. c., p. 237 s.

4. Sur les divers procédés de *remises indirectes*, cf. Arnauné, o. c., p. 126; Fuzet et Reclus, o. c., p. 320.

elle consiste à employer des traites tirées sur une place pour effectuer des paiements sur une autre place et opérer ainsi des règlements qui seraient restés impossibles avec le seul papier tiré de la place débitrice sur la place créancière. Par exemple, si la place A est plus créancière que débitrice de la place B, mais se trouve, par contre, dans la situation inverse vis-à-vis de la place C, il suffit que cette dernière ait elle-même un solde débiteur vis-à-vis de B pour qu'elle ait intérêt à recevoir en paiement l'excédent de traites tirées de A sur B, et que les rapports des trois places se liquident de la sorte, alors qu'ils n'auraient pu le faire à les considérer isolément deux par deux. Les rapports commerciaux de la Grande-Bretagne avec les deux Amériques offrent de fréquents exemples de cette opération, qui facilite leurs règlements respectifs, mais il n'est pas de pays où elle ne trouve à s'effectuer dans des conditions analogues, un surcroît de créances dans un pays, de dettes dans un autre, et une situation renversée dans un troisième par rapport aux deux précédents[1].

Il y a mieux encore : il est possible, et il arrive même fréquemment, qu'en raison de l'énorme importance de certaines places commerciales, comme jadis Amsterdam et Londres aujourd'hui, où de la stabilité particulière qu'y revêt la valeur du signe monétaire, on ait avantage à tirer sur elles des effets en exécution d'opérations auxquelles elles n'ont cependant aucunement participé. Si elles trouvent ainsi à prêter l'entremise de leurs banques pour l'acceptation de ces effets[2], c'est qu'on sait surtout que leurs relations d'affaires, spécialement avant la guerre l'énorme exportation de l'Angleterre

1. On a un bon exemple, et très général, de ce change triangulaire dans les relations de l'Europe, des Etats-Unis et de l'Amérique du Sud. Normalement l'Europe achète beaucoup plus aux Etats-Unis qu'elle ne leur vend (55 %, par exemple, de ce qu'elle achète, en 1923, et 65 % de 1912 à 1914), mais elle vend beaucoup à l'Amérique du Sud, où l'Union fait de gros achats, et elle paie donc une partie de sa dette à celle-ci avec sa créance sur celle-là. (Hazlitt, *R. E. I.*, 1924, I, p. 646). — Conant, o. c., I, p. 265; Goschen, o. c., p. 91; Truchy, o. c., II, p. 92; Arnauné, o. c., p. 124.

2. On évaluait, en août 1914, à 400 millions £ le montant des lettres de change en circulation portant les signatures de banques anglaises. Et il y a là un élément important d'actif de la balance de l'Angleterre. Mais déjà la France, l'Allemagne et les Etats-Unis avaient travaillé et étaient parvenus en partie à s'affranchir de cette entremise — devenue moins utile à mesure que des relations directes s'établissent entre les diverses nations —, et la guerre a naturellement beaucoup servi l'effort du dernier de ces pays.

(sans même parler de la stabilité de son étalon), leur donnent droit à recevoir des remises du monde entier et que le papier qui y est payable est donc exceptionnellement recherché, tandis qu'il ne peut y avoir qu'une demande très faible pour les effets tirés sur une place où il ne s'effectue pas de remises régulières[1]. Par exemple, dans le cas où la place A est créancière de B, elle a intérêt, si son papier sur B devait être peu recherché parce que peu de pays sont débiteurs de cette dernière, à tirer ses traites sur les banquiers de la place C, envers laquelle elle a peut-être elle-même un gros solde débiteur, *pour compte* de la place B, qui trouvera à son tour à s'acquitter envers C, par exemple, si elle a un solde créditeur à recevoir de lui. C'est ainsi que le prix d'une exportation de thé de la Chine en Amérique[2] pourra être réglé par une traite tirée sur un banquier anglais par le négociant chinois pour compte de l'importateur américain, qui s'acquittera envers le banquier avec la traite qui sera tirée sur lui et qui sera recherchée en Angleterre, et qu'une grande quantité de traites servent à effectuer des règlements indirects, dans lesquels Londres apparaît comme une sorte de *clearing-house* universel[3].

6. Enfin, à côté du « *papier commercial* » proprement dit, qui représente de véritable échanges, il existe un « *papier de banque* » ou « *de finance* », qui n'est nullement représentatif d'une créance[4], mais bien plutôt le moyen pour le tireur d'y suppléer momentanément, et dont l'existence peut influer beaucoup sur le cours des changes. Par ce moyen on

1. Aussi les traites sur Londres constituent-elles pour les banques une forme de prédilection de leurs placements à court terme, et elles les gardent ou les envoient suivant l'état des marchés et de leurs besoins.

2. Goschen (o. c., p. 93) cite encore les tirages de l'Inde sur Londres en paiement de ses envois à New-York, de La Nouvelle-Orléans pour ses envois de coton en Russie, etc. Mais ce procédé perd naturellement de son intérêt, comme on vient de le dire, à mesure qu'il s'établit entre pays un courant régulier de trafic, et par conséquent de remises. En 1873, d'après Palgrave, ces tirages pour compte sur Londres ne représentaient pas moins du tiers de tous les tirages sur cette place. Paris servait aussi beaucoup à ces tirages avant la guerre, mais à un degré bien moindre.

3. Landry, o. c., p. 480; Conant, o. c., I, p. 266; Goschen, o. c., p. 91; Colson, o. c., IV, p. 143; Arnauné, o. c., p. 124; Decamps, o. c., p. 77.

4. Il peut aussi être créé, mais alors avec un caractère tout différent, contre une expédition d'or effective, au lieu de l'être contre un crédit ouvert à l'étranger.

parvient, en effet, à éviter ses fluctuations dans le temps, en résolvant très simplement la difficulté pratique qui procède de ce que, les importations et les exportations d'un pays ne s'effectuant pas nécessairement aux mêmes époques, il n'y a pas concordance non plus entre les époques auxquelles il doit payer et celles où il a à recevoir. Par exemple, si ses importations de produits manufacturés précèdent plus ou moins longtemps ses exportations de blé, les acheteurs des premiers seraient dans l'impossibilité de solder leurs achats avec le papier que les vendeurs des secondes ne pourraient encore mettre à leur disposition, et force serait, aux uns d'envoyer de l'or, et aux autres d'en recevoir[1]. Alors intervient le procédé qui consiste à « jeter un pont entre les deux saisons » et à anticiper sur l'époque où le papier commercial pourra être créé régulièrement : les banquiers créent du change de toutes pièces, c'est-à-dire des traites (effets en blanc) sur les banquiers de l'autre pays qui leur servent de correspondants, et ils les mettent à la disposition de leur clientèle, par « transferts télégraphiques » au besoin, en les lui faisant payer un peu plus cher sans doute que des traites déjà existantes, à la fois parce qu'il ne s'en trouve plus de celles-ci par supposition et que les autres leur coûtent à eux-mêmes un peu plus, en raison de la commission qu'ils doivent aux banquiers accepteurs. Et plus tard ils liquident leurs engagements envers ces derniers en achetant[2], pour les leur envoyer, les effets qui seront créés par la suite en représentation des exportations. Par là donc, par ses ventes de change au moment où il en manque, en tirant des sortes de traites sur le temps, et par ses achats obligatoires au moment où il s'en offre, la banque entretient une certaine activité du marché et prévient les mouvements de sens inverse qui se produiraient périodiquement sur celui-ci s'il était abandonné à lui-même[3].

1. Pareil fait se produit aussi lorsqu'une maison d'exportation tire par anticipation sur celle à qui elle a envoyé en consignation des marchandises, et qui l'y autorise.

2. Ils les achètent d'ailleurs au moment le plus opportun, et de là vient leur profit, d'autant plus élevé qu'ils choisissent mieux l'époque où ils opèrent dans les deux sens.

3. Ce procédé, très employé par les pays agricoles, l'était beaucoup par les Etats-Unis, lorsque leur principale créance sur l'Europe procédait de leurs expéditions de coton et de céréales. — Conant, o. c., I, p. 257 et 270; Goschen, o. c., p. 98 et 228; Colson, o. c., IV, p. 144; Arnauné, o. c., p. 131; Decamps, o. c., p. 220.

Mais les *crédits commerciaux* ou *de banque* ne sont pas seulement employés dans cette hypothèse : ils peuvent être utilisés aussi toutes les fois qu'un déséquilibre momentané de sa balance prive un pays de ses moyens de compensation ordinaires et l'oblige à obtenir par ce procédé un atermoiement de sa dette pendant trois, six mois, et même, mais rarement, davantage. Soit qu'ils résultent d'une entente directe entre créancier et débiteur prorogeant l'échéance, sur l'initiative de l'un ou de l'autre suivant celui qui a le risque du change, soit que, comme il en est plus fréquemment, cette prorogation soit consentie à ce dernier par le banquier qui a donné son acceptation à ce papier, soit qu'ils interviennent dans les rapports des banques du pays débiteur et du pays créditeur, d'ordinaire sous la forme d'ouvertures de crédit, soit enfin qu'ils consistent simplement dans le fait par le créancier qui a touché sa créance de laisser, au lieu de l'encaissement, les fonds en dépôt ou en pension, afin d'attendre de meilleures conditions de change pour leur rapatriement ou pour bénéficier temporairement d'un taux de placement avantageux, tous ces crédits ont le même effet : ils allègent la balance du pays débiteur jusqu'à une certaine date, déterminée dans les premiers cas et indéterminée dans le dernier, et il y a là par conséquent un très précieux moyen d'agir temporairement sur son change. C'est comme si une partie de son passif exigible lui était remise pour l'instant, en lui permettant de consacrer toutes ses ressources à la liquidation de ses autres dettes. Mais aussi, en cas de resserrement monétaire général, cette dette atermoyée, dont l'échéance arrive inopinément peut-être, et dont il interdit le renouvellement, pèse d'autant plus lourdement sur son change en venant s'ajouter brusquement au passif normalement échu[1]. Aussi bien ces crédits finissent-ils par perdre toute efficacité si la situation se prolonge trop, ou plutôt ils ne font alors que l'aggraver, en hypothéquant de plus en plus irrémédiablement l'avenir.

1. Les Etats-Unis et la Russie l'ont éprouvé en juillet 1914, et ne sont sortis de leurs difficultés que par des arrangements pris avec la Banque d'Angleterre pour les uns et avec la Banque de France pour l'autre (Convention de février 1915 entre celle-ci et la Banque d'Etat de Russie, lui ouvrant un crédit de 500 millions de francs pour le paiement des créanciers français). Cf. Decamps, o. c., p. 208 s.

7. Mais la balance des comptes entre divers pays n'est pas, si essentiel soit-il, le seul élément qui influe sur le cours de leurs changes : il en est un second, très important aussi, qui est le taux de l'escompte dans ces pays et son inégalité de l'un à l'autre, simplement parce qu'il influe sur l'avantage que retirent les parties de l'opération, et par conséquent sur l'offre et la demande de papier. C'est pourquoi il est justement susceptible d'agir différemment sur ce cours suivant l'objet même que ces parties se proposent.

Pour se rendre compte de cette action il faut savoir que, dans la pratique, l'immense majorité des effets est payable, non à vue, mais à des échéances plus ou moins éloignées, et qu'on a été ainsi amené à distinguer dans les opérations, et jadis dans la cote même des changes, deux sortes de papier, le *papier court* et le *papier long*, suivant qu'il est, au moment de la négociation, à trente jours d'échéance ou à plus de trente jours. Or cette diversité même d'échéances fait que chacun d'eux est recherché en vue d'une opération distincte, principalement du moins[1] : et de là l'action différente aussi que va exercer le taux de l'escompte sur le cours de ce papier.

S'agit-il de papier court? En raison de son échéance très rapprochée, ce papier est surtout recherché comme un *moyen de remise* ou *de paiement*. Par conséquent, si le taux de l'escompte est plus élevé sur la place où le change se vend que sur celle où il est payable, par deux motifs l'offre de ce papier tend à s'élever : d'abord parce que les vendeurs ont hâte de rentrer dans leur argent — l'argent coûtant cher — pour l'employer avec profit, et ensuite parce que les banquiers qui ont des crédits ouverts sur l'autre place ne manquent pas d'en profiter pour vendre des traites dont le prix peut être employé sur leur propre place à des conditions particulièrement favorables, c'est-à-dire au taux de l'escompte actuel, supérieur par supposition au taux d'intérêt qu'eux-mêmes auront à payer à leurs correspondants —, tandis que, de son côté, la demande tend à se réduire, les débiteurs retardant le plus possible leurs achats de papier pour conserver jusqu'au dernier moment leurs capitaux. Et partant encore,

1. Car, dans le fond, le papier court peut servir à un placement, aussi bien que le papier long à une remise. Il s'agit donc au texte de la fonction *normale* de chacun.

suivant ce que sera la balance des comptes en pareille situation, la hausse du change tendra à en être arrêtée ou sa baisse, au contraire, à être précipitée. Que si la situation est inverse et le taux de l'escompte moins élevé sur la place où le change s'achète que sur celle où l'effet est payable, la balance des comptes conserve davantage son influence sur le prix du change, puisque ce taux ne tend plus à agir aussi directement sur l'offre ou la demande de papier. Toutefois le taux de l'escompte agit encore sur *les conditions* auxquelles le change s'achète, en ce sens que l'acheteur cherche naturellement à payer d'autant moins cher l'effet que ce taux est plus élevé sur la place où il doit être payé, puisque le créancier auquel il l'envoie ne peut l'accepter, s'il n'est pas à vue, que sur le pied de sa valeur nominale déduction faite de l'escompte, et que l'acheteur ne doit pas manquer de faire entrer cette déduction dans le calcul de son prix[1].

8. S'agit-il maintenant de papier long? En raison de son échéance éloignée, ce papier est bien plutôt recherché comme un *moyen de placement*[2] — notamment des disponibilités des banques — que comme un moyen de règlement, et dès lors l'influence du taux de l'escompte[3] sur son prix est bien plus sensible que celle de la balance des comptes, sans parvenir pourtant à l'annihiler[4]. Sans doute, si les capitalistes qui l'achètent se proposaient de l'envoyer au dehors pour le faire convertir en or, ils le paieraient d'autant moins cher que l'escompte serait plus élevé à l'étranger, puisqu'ils devraient subir une déduction d'autant plus forte. Mais, si le but de leur opération — qui d'ailleurs ne les presse pas comme s'ils avaient à faire une remise — est, comme on le suppose, de faire l'emploi temporaire de leurs capitaux, en gagnant l'intérêt de l'effet à

1. Conant, o. c., I, p. 259; Goschen, o. c., p. 116; Arnauné, o. c., p. 134; Decamps, o. c., p. 50.

2. Il rapporte en effet, pendant cette durée, l'intérêt du capital au taux de l'escompte, et plus ce taux est élevé, plus il rapporte.

3. Le taux à considérer est du reste celui du « beau papier » (acceptations de banque ou papier commercial des grandes entreprises) que ces banques recherchent, et c'est un taux généralement inférieur au taux officiel qui leur est appliqué.

4. C'est d'ailleurs par ces achats de traites que s'établit la circulation constante des capitaux entre les divers pays, et qu'ils se déplacent ainsi sans cesse, suivant la rémunération qu'ils trouvent en chaque lieu.

courir jusqu'au jour où ils le vendent ou l'encaissent, il est visible que le taux de l'escompte tend à augmenter la demande du papier le plus avantageux et à en resserrer l'offre, et par conséquent à modifier le prix du change[1]. Car les capitaux disponibles se portent plutôt vers le papier de la place où le taux de l'intérêt est le plus élevé et se détournent de l'autre[2] — pendant que l'offre de ce papier se restreint pour les mêmes causes —, ce qui tend à faire hausser le change sur celle-là et à le faire baisser sur celle-ci. Ce n'est pas à dire pourtant que le prix du papier soit indépendant de l'état de la balance des comptes, car, suivant que l'influence du taux de l'escompte se fera sentir alors que le papier était rare ou abondant, elle aura pour résultat, soit, au premier cas, d'amplifier la hausse du change, soit, au second, d'en enrayer la baisse. Et c'est ainsi qu'il peut se faire que le cours du papier long sur une place où le taux de l'escompte est élevé soit cependant au-dessous du pair, tout simplement parce que, malgré cette circonstance, l'offre en dépasse encore la demande[3].

Goschen[4] met bien en relief pour l'Angleterre l'influence qui vient d'être déterminée. Constatant qu'il existe à toute époque entre les mains de ses banquiers une grosse quantité d'effets sur tous les pays, qu'ils conservent en portefeuille moins pour spéculer sur leur prix que pour en gagner l'intérêt jusqu'à l'échéance, il explique que les effets sur l'Angleterre sont, ou gardés par eux « pour mûrir », en raison de leurs avantages, ou envoyés à l'escompte, suivant que l'intérêt est à Londres plus haut ou plus bas que sur le continent, et que la liquidation des dettes qu'ils représentent est ainsi, ou ajournée,

1. Du reste, une fois ainsi placés, si les banquiers avaient un emploi plus avantageux de leurs capitaux, ils réaliseraient — en cas de baisse du taux de l'escompte dans le pays débiteur ou de hausse de ce taux dans le leur — leurs créances ou leurs dépôts de fonds dans ce pays, ce qui fournirait tout de suite un nouvel élément d'actif à leur propre pays et de passif à l'autre, en agissant ainsi une fois de plus sur le change.

2. Et peut-être même fera-t-on escompter des effets sur cette dernière, pour en placer le produit sur des effets de l'autre.

3. Arnauné, o. c., p. 135; Decamps, o. c., p. 239.

4. Goschen, o. c., p. 117. — Mais ces effets sur le change des mouvements de capitaux résultant des changements du taux de l'escompte restent subordonnés au crédit des pays où ce taux est haut et aux possibilités de rapatrier ces capitaux au moment voulu. Ainsi, en août 1914, l'élévation de l'escompte jusqu'à 10 % ne mit pas fin à la tension des changes en Angleterre.

ou hâtée. Il montre que, par exemple, si une exportation de numéraire en Amérique provoque une hausse de l'intérêt, il tend à en résulter une demande et une hausse des effets sur l'Angleterre, les capitalistes s'efforçant d'y faire des remises pour en placer le produit à un bon taux, et, à l'inverse, une offre et une baisse des effets sur l'étranger, parce que les banquiers anglais en augmentent le nombre en tirant sur leurs correspondants pour se procurer à bon marché des capitaux dont ils tirent chez eux un meilleur profit, tandis que les acheteurs de ces effets sont d'autant plus rares qu'ils ont plus d'avantage à conserver leur capital dans le pays[1].

9. Telles sont les deux influences essentielles qui déterminent les cours des changes normaux. Mais, au surplus, dans le jeu de l'offre et de la demande relative à ces changes se trouve incluse, bien entendu, en même temps que l'action de ces deux éléments, celle des estimations mêmes dont ces éléments sont l'objet de la part des parties qui concourent à l'opération, et par conséquent l'influence des créances et des dettes non encore échues, mais futures et prochaines, qu'elles peuvent faire entrer dans leurs prévisions[2], puisqu'elles annoncent des disponibilités ou des besoins de change plus ou moins grands dans un très prochain avenir, et aussi l'action des manœuvres de toutes sortes par lesquelles elles s'efforcent, comme toujours, d'appuyer leurs prétentions pour les faire triompher. Le change est, en effet, une marchandise ordinaire, dont le prix ne se fixe pas en dehors d'un débat, si bref soit-il, où chacun essaie d'entraîner le prix de son côté. Par conséquent toutes les prévisions qui peuvent s'exercer au sujet de ce que sera l'offre ou la demande dans un avenir rapproché et de ce que seront les événements de toute nature susceptibles d'influencer l'état de la balance des comptes ou le taux de l'intérêt et de l'escompte — par conséquent l'activité de

1. Du reste, si le taux de l'escompte agit ainsi sur le prix du papier, il est à son tour influencé par celui-ci, en ce sens que, si le numéraire s'exporte et devient ainsi plus cher, ce taux s'élève du même coup. Or on sait déjà que cette hausse tend à arrêter l'exode du numéraire et à attirer les capitaux étrangers ou à les retenir dans le pays par la prime qu'elle leur offre. Cf. *supra*, t. II, chap. II, p. 55, et Arnauné, o. c., p. 149.

2. Decamps, o. c., p. 33; Gide, o. c., II, p. 99.

la production ou de la consommation, les changements de régime douanier, l'équilibre des bugdets et l'état de la circulation fiduciaire — auront leur répercussion sur le change et tendront à renforcer ou à atténuer, suivant les cas, l'influence de ces éléments primordiaux eux-mêmes. Si donc des événements financiers, politiques[1] ou internationaux suscitent des doutes sur la solvabilité des accepteurs ou menacent de discrédit toute une nation, le prix de tous les effets s'en ressent, et d'autant plus qu'il doit s'écouler plus de temps avant leur échéance, les détenteurs étant plus disposés, eu égard aux circonstances, à s'en défaire pour en toucher le montant au plus vite, pendant que, de son côté, la demande s'en resserre ou que, dans son évaluation, elle tient compte du risque[2].

L'hypothèse de changes normaux n'est donc pas, par elle-même, exclusive de l'influence sur le cours du change des opérations de la spéculation proprement dite, qui peut, en agissant sur cette marchandise comme sur toute autre, exploiter précisément les événements de cette nature, et d'autant plus que la dépréciation du change du pays dont la balance est déficitaire et sur lequel elle opère lui ouvre de plus larges perspectives de gain pour le cas où il viendrait à s'améliorer. Mais cette influence demeure du moins assez restreinte tant que les fluctuations du change restent maintenues elles-mêmes dans les limites des *gold points*.

Enfin, comme le papier n'est pas une marchandise indistincte, mais que sa valeur vaut ce que valent ses signatures, il est naturel que le cours du change soit aussi influencé par le crédit propre du tireur et de l'accepteur, crédit plus ou moins sujet à varier suivant l'échéance de l'effet, s'il y en a une[3]. Le papier portant des signatures de premier ordre est donc

1. Sur les prévisions relatives aux actes gouvernementaux ou à la conduite des banques et l'élément de confiance qui s'en inspire, cf. Colson, o. c., IV, p. 159.

2. Landry, o. c., p. 484; Truchy, o. c., II, p. 97; Colson, o. c., IV, p. 147 et 159; Goschen, o. c., p. 121; Decamps, o. c., p. 226.

3. L'acceptation renforce précisément la valeur de l'effet par la signature du banquier qui la donne. On n'oubliera pas du reste que d'ordinaire c'est son propre tirage sur ses agents ou ses correspondants que le banquier vend lui-même à son client. La simple traite commerciale, quand il la remet, est négociée d'ordinaire à un prix inférieur.

vendu au cours le plus haut que comporte l'état général du marché ou, comme on dit, « au meilleur change »[1], tandis qu'on paie moins cher celui qui n'offre pas les mêmes garanties. Aussi certaines cotes des changes indiquent-elles, comme jadis la nôtre, deux cours différents pour ces deux sortes de marchandises, de valeurs inégales[2].

Mais, à toutes les influences précédentes[3] vient s'en superposer une autre, qui est souvent prépondérante sur les variations du change, lorsque l'instrument de la circulation monétaire est déprécié dans l'un des pays entre lesquels s'effectue l'opération, comme on va voir maintenant en étudiant le deuxième cas, celui des changes anormaux.

§ 2. *Changes anormaux. Changes entre pays à étalons différents*[4]. — 10. Ce cas se dédouble lui-même en deux autres, suivant que le pays à circulation dépréciée a encore une circulation métallique ou qu'il est au régime du papier-monnaie. Mais le trait commun de l'un et de l'autre est que le change va se ressentir fatalement de cette dépréciation et que, au lieu du pair théorique autour duquel se produisent ses oscillations entre deux pays à circulations d'or, il ne peut plus y avoir de point fixe pour ces fluctuations entre un pays à circulation normale et un pays où circule, soit une monnaie d'argent qui n'a plus sa pleine valeur, soit à fortiori une monnaie de papier, de telle sorte qu'on puisse parler alors de « dislocation » ou de « crise des changes », ou de « rupture du pair du change ».

Dans le cas d'abord où l'un des pays est à l'*étalon d'argent*, il faut encore distinguer suivant que la frappe de ce métal y est restée libre ou qu'elle y a été suspendue.

1. Aussi certaines cotes distinguent le prix des traites tirées sur une banque du prix de celles qui sont tirées sur une maison de commerce.

2. Goschen o. c., p. 119; Colson, o. c., IV, p. 147; Decamps, o. c., p. 52.

3. Entre pays à changes normaux, le change ne saurait exprimer un changement de valeurs des deux monnaies, puisqu'il est fixé par le pair. Le change reste normal, d'ailleurs, entre deux pays à étalon d'argent, sauf que les *silver points* sont substitués aux *gold points*. (Nogaro, *Phén. mon.*, p. 179.)

4. Cf. J. Pallain, *Des Rapports entre les variations du change et les prix*, th. Paris, 1905; J. Favre, *les Changes dépréciés*, 1906; René Théry, *Rapports des changes avariés et des règlements extérieurs*, th. Paris, 1912.

1re hypothèse : *Liberté de la frappe.* — Entre pays dont l'un a une circulation d'or et l'autre une circulation d'argent, si le cours du change continue sans doute à dépendre de l'état de la balance des comptes, il varie en outre et surtout suivant le rapport existant entre la valeur de l'un des métaux et la valeur de l'autre, et comme ce rapport, par hypothèse, continue à s'établir librement, puisque la liberté de la frappe laisse la valeur de la monnaie d'argent se fixer d'après son cours commercial, le prix du change se ressent nécessairement de la prime de l'un des métaux par rapport à l'autre. C'est qu'alors, en effet, dans chacun des pays le métal qui compose la circulation de l'autre n'est qu'une marchandise, et le change doit y varier, à chaque moment, suivant le prix de celle-ci. En d'autres termes la traite qu'on achète avec une certaine quantité d'or, sur la place où celui-ci est l'étalon, étant payable en argent dans l'autre pays, et vice versa, son prix doit conséquemment tenir compte de la différence de valeurs des deux métaux, mais pas plus, car au-dessus l'acheteur aurait avantage à envoyer de l'argent dans l'autre pays pour l'y échanger contre l'autre métal, ou, ce qui reviendrait au même, son créancier le lui prendrait sur le pied de sa valeur commerciale, et pas moins, car au-dessous ce serait le vendeur qui aurait avantage à se faire envoyer l'or auquel il a droit[1]. En ce cas à peine est-il permis de parler désormais de pair du change, en dehors du moins de l'ancien taux d'équivalence qui s'était maintenu auparavant, pendant une durée plus ou moins longue, entre les deux métaux, puisque le vrai pair représenterait l'expression en monnaie nationale de la quantité de métal contenue dans la monnaie étrangère et que cette expression est livrée désormais à toutes les vicissitudes du rapport de valeurs de l'un et de l'autre[2]. — C'est par le jeu de ce phénomène que les créances de l'Europe sur les pays à circulation d'argent, l'Espagne, le Mexique et les pays d'Orient comme la Chine et l'Inde britannique, avant

1. Nogaro (*l. c.*) dit de cette hypothèse que les changes sont limités par des *silver points*, mais instables.

2. Aussi parle-t-on, pour cette hypothèse, de « dislocation des changes ». (Conant, o. c., I, p. 382.) Bourguin (o. c., p. 155 s.) a longuement étudié cette hypothèse dans les rapports du Mexique, au temps de la frappe libre, et de la France. Sur la « crise des changes », cf. Pallain, o. c., p. 5 s. et 40 s.

que la frappe n'y fût suspendue, perdaient au change une grande partie de leur valeur, tandis que, dans ces pays mêmes, les créances sur les pays à circulation d'or faisaient une forte prime. Et pareillement, en France, notre change sur Londres se ressentit, dans la période 1820-1850, par sa hausse constante, de la dépréciation de l'argent dont notre circulation se composait à peu près exclusivement, par un effet inévitable du bimétallisme, tandis qu'à Londres, pour la même cause, le change sur Paris devait se maintenir à la baisse[1].

11. 2e hypothèse : *Suspension de la frappe.* — Il peut se produire alors l'une de ces deux situations :

Ou bien, ce qui est la plus simple, mais non pas la plus fréquente, la monnaie d'argent n'en conserve pas moins toute sa valeur par rapport à l'autre, en prenant ainsi une valeur fiduciaire, comme on l'a vu aux Etats-Unis depuis 1879 ou en France avant la guerre (en raison, comme on le sait, de son gros stock d'or) : en ce cas le change ne se ressent aucunement de la dépréciation du mauvais métal, du moins dans des conditions normales[2]. Il ne s'en ressent qu'à titre exceptionnel, lorsque la banque centrale fait payer une prime de l'or pour défendre son encaisse, car cette prime doit se répercuter de toute nécessité sur le prix des effets payables en or à l'étranger[3].

Ou bien, ce qui est le plus ordinaire, la monnaie d'argent, coupée par l'interdiction de la frappe de toute communication avec le marché des métaux précieux, comme en Espagne, prend une valeur purement fictive et indépendante de sa valeur commerciale, ou qui n'est plus déterminée que par la prime de l'or à l'intérieur de ce pays et l'état de sa balance, et devient comme une sorte d'assignat, mais d'assignat mé-

1. Goschen, o. c., p. 144; Truchy, o. c., II, p. 105; Colson, o. c., IV, p. 151; Arnauné, o. c., p. 138; Bourguin, o. c., p. 171; Decamps, o. c., p. 99. Cpr. Nogaro, o. c., p. 237.

2. Il se peut même que les monnaies d'argent de ce pays qui se trouvent à l'étranger s'y vendent presque sur le même pied que les monnaies d'or, sauf les frais de rapatriement, puisque celui-ci leur restitue leur valeur légale. (Bourguin, o. c., p. 172.)

3. Tout comme ce prix se relève, et le *gold point* en même temps, à raison des frais à faire pour cueillir de la monnaie droite dans une circulation composée surtout de pièces qui ont « frayé ».

tallique : et alors le change dans ou sur ce pays à circulation dépréciée obéit aux même influences que s'il était au régime du papier-monnaie, au lieu de subir le contre-coup des variations de valeur du métal, avec cette différence toutefois que la dépréciation de l'argent a une limite, qui est celle de la propre valeur de ce métal, tandis que celle du papier n'en a pas. A vrai dire, du reste, malgré la différence de nature de l'agent de la circulation, ce cas ne se distingue pas du suivant, car il ne s'agit plus, dans l'un et dans l'autre, que d'un simple signe des valeurs[1].

12. Change entre pays dont l'un est au *régime du papier-monnaie.* — C'est surtout en ce cas[2] que les cours du change sont sujets à des oscillations d'une extrême amplitude et que ses limites sont totalement déplacées : aussi, en raison de son instabilité essentielle, a-t-on qualifié ce change qui varie sans cesse d' « erratique » (P. Leroy-Beaulieu). Ce résultat est dû à ce que, dans le pays à circulation de papier déprécié[3], les métaux précieux tendent à abandonner leur fonction de monnaies pour devenir de simples marchandises, dont la valeur est soumise à l'étalon général, ou peut-être même à ne plus pouvoir la remplir par suite d'une impossibilité légale ou de fait de les exporter, de telle sorte que le prix de l'or s'élève à mesure que cet étalon lui-même perd de sa valeur, comme d'ailleurs le prix de toute autre marchandise[4], et que les *gold points* n'existent plus[5]. Le prix du papier sur ce pays

1. Colson, o. c., IV, p. 153. Cf. les développements de Bourguin (o. c., p. 172), notamment en ce qui concerne l'Espagne et l'Inde britannique.

2. Celui où le même papier circulerait dans deux pays, et où le change pourrait rester stable, est plus théorique que réel.

3. Sur la liaison de cette dépréciation monétaire et du change et la manière ordinaire de l'exprimer, cf. la critique de Nogaro, *Phén. mon.*, p. 174.

4. Le cours forcé, *par lui seul*, n'agit pas sur le change, si la balance du pays est favorable et tant qu'une prohibition d'exportation de l'or n'empêche pas de le trouver dans la circulation, — comme, à l'inverse, il peut y avoir une prime de l'or (la « prime défensive » exigée à certaines époques par la Banque de France), sans inconvertibilité du billet, et une répercussion de ce chef sur le change. (Cf. Decamps, o. c., p. 113.) Ainsi s'explique, en raison de notre balance créditrice et aussi de notre approvisionnement de devises étrangères, que jusqu'à la fin du premier trimestre, ou presque, de 1915, le change nous soit resté favorable. Et, quand il a commencé à devenir défavorable, cela a été dû surtout au déséquilibre nouveau de notre balance, bien plus qu'au chiffre de nos émissions de billets.

5. Cf. Nogaro, *Phénom. mon. contemp.*, p. 185.

doit donc nécessairement se ressentir en baisse de la perte du papier-monnaie en lequel l'effet est payable, et dans ce même pays le prix du papier en or à l'étranger doit se ressentir, par sa hausse, de la perte de valeur du papier avec quoi on l'achète. Mais, s'il n'y a plus de pair du change, ni de *gold point*, il n'en reste pas moins une limitation qui agit de façon analogue aux frais de transport de la monnaie métallique : c'est la prime de l'or qui s'est régulièrement établie dans ce pays, et qu'il faut ajouter au prix des effets qui y sont vendus ou soustraire du prix des effets qui y sont payables, pour rétablir l'égalité de valeurs entre ce qu'on y donne et ce qu'on y reçoit. — Cette liaison des variations du change aux variations de valeur du papier-monnaie[1], elle a été illustrée par toute l'histoire des anciens pays à finances avariées, Autriche-Hongrie, Russie, Grèce, Espagne, Portugal, Chili, Argentine[2] et Brésil, et depuis la guerre par celle de toutes les nations qu'elle a mises au même régime, et cette histoire ne montre que trop la fréquence et l'étendue de ces variations, avec toutes leurs répercussions inévitables[3].

1. On a remarqué qu'il se peut qu'au lieu de suivre une marche parallèle et synchronique, la hausse du change précède l'accentuation de la dépréciation monétaire, et on l'a expliqué par le double fait, d'une part, qu'à l'intérieur d'un pays à monnaie dépréciée, l'exode des capitaux nationaux et le retrait des capitaux étrangers, qui se hâtent d'échapper aux conséquences du cours forcé ou de la dépréciation, provoquent une demande active des devises étrangères, dont l'offre se resserre pour le même motif, et, d'autre part, qu'à l'étranger la demande des débiteurs se restreint dans l'espérance d'une baisse plus forte, tandis que, dans la crainte de cette baisse, celle des créanciers augmente. (Decamps, o. c., p. 133.)

2. En Argentine, par exemple, la prime de l'or a atteint, à certaines époques, jusqu'à 400 %, et en mars 1900 elle était encore de 127 %.

3. Landry, o. c., p. 481 et 483; Conant, o. c., I, p. 254; Goschen, o. c., p. 122; Truchy, o. c., II, p. 106; Arnauné, o. c., p. 137; Bourguin, o. c., p. 177; Nogaro, o. c., p. 235; Decamps, o. c., p. 103; Subercaseaux, o. c., p. 127 et 175 s. — Mais on s'est demandé si les variations du change ne peuvent pas tenir également aux « cycles économiques », c'est-à-dire aux alternances des périodes de prospérité et des périodes de dépression, car on a cru constater, à côté de courtes variations, des variations de plus longue durée, qui seraient précisément en concordance avec ces périodes. Cf. Aftalion, *R. E. I.*, 1925, I, p. 283. (Ainsi, de la fin de la guerre, c'est-à-dire de 1919 jusqu'à la crise de 1920 qui suivit cette période de prospérité, le dollar aurait atteint à Paris un très haut cours, pour baisser dans la période de dépression 1921-1922 jusqu'à 10 fr. 715 en avril de cette dernière année, et remonter ensuite à 18 ou 19 francs, et même plus par moments, dans la période de reprise et de prospérité consécutive, d'avril 1922 à 1925.) — Or, s'il est difficile d'être trop affirmatif, étant donné l'action concomitante de tous les autres facteurs non cycliques sur le change (alternatives de l'inflation et de la

Mais il y a plus, et il arrive souvent, comme le montre cette même histoire, que la limitation dont il vient d'être parlé saute elle-même et que le montant de la prime de l'or ne marque plus les limites du change. Le phénomène qui se manifeste alors fait bien voir que, s'il est vrai de dire, en pareil cas, que l'état de la balance des comptes est devenu un élément secondaire de la détermination du change[1], lequel est dominé par la valeur comparative de l'or et du papier, cette balance n'en reste pas moins susceptible d'accentuer les variations du change[2], en dehors même de toute perturbation nouvelle de la valeur de la monnaie. C'est qu'en effet, tandis que dans un pays à circulation normale ces variations sont contenues par la possibilité de faire des entrées ou des sorties de numéraire, dans un pays à papier-monnaie déprécié la hausse du change procédant de sa rareté n'a d'autre limite

déflation, et aussi du commerce extérieur et particulièrement des importations, vicissitudes de la situation financière, événements politiques, et ensemble des facteurs psychologiques qui s'alimentent à tous les précédents), on pourrait concevoir tout au moins, comme le montre l'étude précitée, que les « facteurs cycliques » conjuguent leur action avec ceux-ci. D'une part, en effet, aux époques de prospérité, les étrangers qui font crédit à un pays, sous la forme d'achats de sa monnaie ou de ses billets, de ses valeurs, ou de dépôts à vue dans ses banques, seraient portés à rappeler à eux tous ces crédits pour alimenter leurs propres affaires, tandis que les nationaux de ces pays feraient un appel pressant dans le même but aux capitaux étrangers, de telle sorte que les retraits des uns et les emprunts des autres se traduiraient par une plus forte demande de devises étrangères, tandis qu'aux époques de dépression le change serait naturellement influencé en sens inverse par la diminution de cette demande. D'autre part, l'accroissement du crédit en temps de prospérité, la tendance à l'inflation qui en résulte, et l'aggravation des difficultés de la Trésorerie, dont se détourneraient les capitaux disponibles pour s'engager dans les affaires, concourraient de leur côté à influencer défavorablement le change, tandis qu'il inclinerait vers la baisse lorsque le marasme général tendrait à ramener les capitaux étrangers ou nationaux vers les placements en fonds publics et amènerait une déflation ou tout au moins un ralentissement du crédit, d'un effet rassurant sur l'opinion et sur l'ensemble des facteurs impondérables. Et ainsi ce serait surtout par l'intermédiaire du crédit et de son orientation variable que le change éprouverait l'effet des phases d'expansion ou de contraction de l'activité générale, non sans entraîner à son tour les prix dans ses mouvements de hausse ou de baisse, et sans réagir partant sur les mouvements cycliques eux-mêmes, ni non plus, comme on l'a déjà noté, sans voir s'associer toujours à l'action qui vient d'être analysée celle des éléments ordinaires de toute nature qui concourent à en déterminer le taux.

1. Ou plutôt, comme elle est déterminée elle-même par le cours du change, elle ne saurait en fixer la limite à elle seule. (Bourguin, o. c., p. 179.)

2. Comme aussi, à l'inverse, de les atténuer, si elle est favorable, et de contribuer par là à diminuer la valeur du papier. Cf., sur cette influence et de nombreux cas où elle apparaît, Subercaseaux, o. c., p. 115.

que la nécessité où sont les débiteurs de trouver coûte que coûte du métal pour s'acquitter et qu'il n'y a pas de sacrifice[1] qu'ils ne doivent faire pour essayer de s'en procurer, sous quelque forme que ce soit[2].

Sans doute, tant que les créances et les dettes du pays s'équilibrent à peu près, le cours du papier sur l'étranger peut se fixer à cette sorte de pair fictif qui est déterminé par le quantum de la dépréciation de l'étalon[3]. Mais que ce pays devienne débiteur d'un solde de quelque importance, et qu'il ne puisse plus trouver, pour s'acquitter, ni or dans la circulation, soit parce qu'il n'en a plus, soit que l'exportation en soit interdite, ni valeurs internationales à la place, ce qui est normal pour un pays à finances avariées. Force est alors aux débiteurs, ou bien d'acheter aux banquiers, au prix qu'ils demandent — c'est-à-dire que comporte l'état du marché —, le change qu'ils créent à leur intention par des tirages sur leurs correspondants, ou bien de se créer à eux-mêmes des moyens de libération par des ventes de marchandises consenties, s'il le faut, au rabais et qui leur procurent les traites recherchées, et dans l'un et l'autre cas de se résigner à des sacrifices[4]. Peut-être même la situation ne pourra-t-elle se dénouer que par un arrêt momentané des importations ou par la souscription d'un emprunt à l'étranger qui apportera, en somme sous la forme du prix d'une exportation de titres, les ressources dont on avait le besoin urgent, mais qui ne procurera peut-être qu'un répit, suivi d'un surcroît de charges et d'une nouvelle émission de papier, par conséquent d'une nouvelle dépréciation de celui-ci et d'une nouvelle détérioration du change.

1. Et il est possible, comme on l'a vu au Brésil, que l'accaparement des lettres de change par des spéculateurs se traduise par une forte exagération de la prime à payer par les acheteurs. (Nogaro, o. c., p. 236.)

2. Truchy, o. c., II, p. 106.

3. On a de très nombreux exemples du maintien de l'influence propre de la balance des comptes sur le change dans l'histoire du Brésil et de l'Argentine, avec leurs récoltes de café ou de céréales, dans celle de nos Antilles pour le sucre de canne, dans celle de la France pour l'indemnité de guerre, de l'Italie pour le rapatriement de ses rentes, etc. (Decamps, o. c., p. 117.)

4. Ainsi, en Russie, à l'époque de la circulation du rouble-crédit, en cas d'une mauvaise récolte de céréales, qui en resserrait l'exportation et privait les débiteurs russes des remises correspondantes, il fallait que le renchérissement de celles-ci fût assez fort pour provoquer un accroissement des exportations ou une diminution des importations. (Colson, o. c., IV, p. 157.)

Mais, la crise passée, on comprend que le change puisse retomber à son ancien niveau et sous l'influence principale de la valeur de l'étalon[1]. A vrai dire, ces fluctuations du change peuvent être régularisées jusqu'à un certain point par les opérations à terme d'achats et de ventes d'or ou de titres équivalents auxquelles se livrent les hommes d'affaires qui ont des dettes à payer ou des créances à recouvrer ultérieurement et qui se couvrent ainsi contre des pertes possibles. Mais elles peuvent aussi, et plus encore, être exagérées par les opérations de la pure spéculation, qui agit sur ces cours par ses offres ou ses demandes d'or ou d'effets, et y détermine par conséquent des variations susceptibles, suivant ses prévisions, la situation générale du pays, l'ensemble des facteurs impondérables, et suivant son impressionnabilité à elle-même, d'avoir une intensité ou une durée plus ou moins fortes[2].

13. C'est surtout en cette hypothèse, en effet, que les circonstances sont particulièrement propices aux opérations et aux manœuvres de cette spéculation, puisque, les *gold points* une fois franchis, elle a tout le champ libre pour tabler sur des possibilités de variation des changes indéfinies et essayer de ramasser de gros profits à la faveur de ses fluctuations, que ses positions seules tendent trop souvent à accentuer plutôt qu'à modérer. Ses opérations se réalisent, en effet, tantôt sous la forme de l'acquisition dans les banques du papier sur un pays à change déprécié, tantôt sous la forme de la vente sur son propre marché de la bonne monnaie, et ensuite dans le dépôt des fonds provenant de l'encaissement de ce papier ou de la vente de cette monnaie dans les banques de ce même pays, jusqu'à ce qu'une amélioration du change de celui-ci lui permette de les en retirer à moindres frais et par conséquent

1. Conant, o. c., I, p. 268; Goschen, o. c., p. 137; Colson, o. c., IV, p. 155; Subercaseaux, o. c., p. 110. — Sur la situation inverse, c'est-à-dire la supériorité des créances du pays sur ses dettes et les effets de la hausse des remises sur son commerce extérieur, cf. Colson, o. c., IV, p. 159. — D'ailleurs, entre deux pays à circulations pareillement, mais non également, dépréciées, le change se ressent de l'inégalité de ces dépréciations.

2. Cf. à ce sujet Subercaseaux, o. c., p. 192, et les faits cités; cf. aussi le même auteur, p. 201, sur la tendance à la stabilité, du moins quand la prime de l'or ne s'est pas trop élevée ou qu'il n'y a pas eu de récente et violente fluctuation; Nogaro, *Phén. mon.*, p. 192.

avec profit, ou que tout espoir se perde de cette amélioration à plus ou moins bref délai, auquel cas ces opérations se traduisent par une perte. Mais elles se réalisent aussi sous la forme inverse de ventes à découvert du même papier ou de la monnaie avariée, dans l'espoir qu'ils vaudront moins encore au jour de l'exécution ou pour précipiter la chute du change, et tirer profit de sa baisse ou de l'effondrement qu'elles cherchent à provoquer. Et, par conséquent, si, dans le premier cas, le résultat immédiat de la spéculation — qui, d'ailleurs, n'est nullement d'ordinaire celui qui l'intéresse — est d'apporter le secours de nouveaux capitaux au pays dont la monnaie lui sert de matière, et comme un nouvel élément de compensation et de crédit, qui tend à la consolidation ou au relèvement de sa devise, au second l'augmentation de l'offre de cette devise ou de la monnaie correspondante tend, au contraire, à la détérioration de celle-ci. Au surplus, même au premier, si la confiance qu'implique l'opération spéculative dans l'avenir de la monnaie sur laquelle elle s'exerce vient à diminuer ou à disparaître, à la suite d'événements réels ou même simplement supposés, le retrait de fonds plus ou moins immédiat ou précipité auquel le spéculateur se détermine et l'accroissement de la demande du papier nécessaire pour l'effectuer déprime brusquement le change et font alors payer plus ou moins cher, par une nouvelle variation de sens inverse de celui-ci, l'allègement temporaire qu'il avait pu procurer au pays. Peut-être même se produit-il alors une dépréciation de ce change assez accentuée pour tenter de nouveaux spéculateurs à la hausse, disposés à prendre la place des premiers : mais le caractère de ces interventions successives de « crédits de spéculation », comme on les qualifie avec un peu de complaisance, quelque secours provisoire qu'ils apportent, est, par la nature même des choses et les conditions où elles s'effectuent, de devenir de plus en plus précaire et dangereux. Dans l'ensemble donc l'action de la spéculation peut être ici d'autant plus nocive, comme le montrent assez les événements actuels, qu'elle jette le trouble dans l'ensemble de la circulation et qu'elle est en outre portée à s'inspirer dans ses calculs, souvent moins des constatations objectives de nature à déterminer le véritable état du crédit d'un pays et à suggérer par conséquent des prévisions raisonnées sur l'ave-

nir de ses finances, que de préoccupations extrinsèques et parfois uniquement politiques ou internationales — au point de dégénérer parfois en une attaque de grand style contre le crédit d'une nation —, qui achèvent de la rendre elle-même encore plus nerveuse et impressionnable et le change sur lequel elle travaille instable peut-être jusqu'à l'affolement[1].

§ 3. *L'équilibre des changes.* — 14. On voit combien complexes, suivant les situations, sont les causes de variation des changes. Or ce qui ajoute encore à cette complexité, c'est que, par un phénomène extrêmement remarquable d'action réciproque, les changes ne se fixent pas à un certain niveau sans mettre en jeu, par leurs effets, des forces qui tendent à provoquer des variations nouvelles, de telle sorte qu'ils tendent, à travers leurs oscillations, à être ramenés à une position d'équilibre. Tel serait du moins le résultat d'une démonstration célèbre, qui fut faite par Hume et Ricardo[2] et complétée par Stuart Mill[3], mais qui comporte des réserves, même dans le cas de changes normaux, et que les crises des changes ont trouvée encore plus en défaut pour les pays à circulation avariée[4].

En effet, entre pays à circulations normales, le change, qui est pour une large part déterminé par l'état de la balance des comptes, tend à son tour à influer sur cette balance et à revenir ainsi, par les mouvements de marchandises qu'il provoque lui-même, à sa position d'équilibre. Il suffit, pour s'expliquer ce phénomène de réaction, d'observer que le change favorable agit comme une prime à l'importation et le change défavorable comme un frein, tandis qu'ils opèrent en sens inverse au regard de l'exportation.

Effectivement, si le change est au-dessus du pair ou défavorable, les importateurs, qui seraient obligés de payer plus cher — dans la mesure même de la hausse — leurs remises à l'étranger, c'est-à-dire plus que le prix d'achat des mar-

1. Cpr. Truchy, o. c., II, p. 109; Decamps, o. c., p. 226.

2. *Princ.*, ch. VII, trad. Fonteyraud, p. 109 s.

3. *Pr. d'Econ. pol.*, liv. III, ch. XIX à XXII, trad. Dussard, II, p. 144 s.

4. Sur l'impossibilité d'une vérification expérimentale de cette démonstration et les faits cependant qui l'appuient, cf. Pallain, o. c., p. 62.

chandises, sont moins portés à acheter, en même temps que les exportateurs, qui vendent leurs créances plus qu'elles ne valent, c'est-à-dire plus que le prix de vente de leurs marchandises, sont poussés à vendre, peut-être même au rabais, puisque leur profit sur le change peut compenser la réduction de leur profit commercial. Ainsi s'expliqua notamment le gros courant des exportations françaises consécutif au règlement de l'indemnité de guerre de 1871, lequel avait provoqué une forte hausse des effets sur l'étranger. — Si, au contraire, le change est au-dessous du pair ou favorable, par une inversion des effets précédents, les exportations sont découragées, puisque le profit commercial est entamé par la perte au change, tandis que les importations sont stimulées par cette baisse, dans la mesure même de la diminution de leur prix effectif. Dans les deux cas donc il semble bien que le change possède par lui-même un pouvoir de réajustement en vertu duquel la balance du commerce ou des comptes tend automatiquement, de défavorable qu'elle était à redevenir favorable et inversement, et tel que les variations du change tendent à se corriger ou à se limiter elles-mêmes[1].

Cette interdépendance des mouvements de la balance des comptes et du change, et aussi avec celle-là de ceux du numéraire et des prix, d'où il résultait qu'à l'encontre des idées mercantilistes un courant d'exportations et d'afflux de métal ne pouvait pas persister indéfiniment, pas plus qu'un courant en sens opposé, et qui avait été entrevue par les Physiocrates et même avant eux[2], avait commencé à être mise en relief par Hume et Ricardo. Ils avaient montré qu'entre deux pays dont l'un importe plus de l'autre qu'il n'y exporte, l'envoi de numéraire qui sert à liquider le solde fait monter les prix dans le pays où il entre pendant qu'ils s'abaissent dans celui d'où il sort, de telle sorte que le courant des marchandises et aussi de numéraire tend, par un changement inverse du niveau des prix, à se renverser et l'équilibre à se rétablir, et ainsi de suite indéfiniment. Mais, ce que ses deux prédécesseurs attendaient uniquement des mouvements du numéraire,

1. Landry, o. c., p. 481; Truchy, o. c., II, p. 102; Gide, o. c., II, p. 7; Colson, o. c., IV, p. 148; Arnauné, o. c., p. 142; Pallain, o. c., p. 17.

2. Barbon, en 1690, et D. North et Cantillon en avaient eu également l'idée.

Stuart Mill, observant que ces mouvements pouvaient être plus ou moins longtemps différés par les délais de paiement accordés par le pays créancier au pays débiteur, faisait voir qu'il fallait l'attendre plus sûrement encore et plus vite des variations du change et de leurs effets sur les prix, en dehors même de tout déplacement de métal précieux, et par conséquent sur le mouvement des importations et des exportations.

15. Le principe même de cette démonstration, d'où ressort la liaison directe des variations de tous ces éléments et la tendance au rétablissement automatique d'un certain état d'équilibre, ne paraît guère pouvoir être théoriquement contesté, du moins dans le cas de changes normaux. Seulement, comme toutes les tendances, celle-ci n'en reste pas moins contenue dans certaines limites, de nature à expliquer qu'en fait le réajustement attendu puisse ne pas s'opérer effectivement. D'abord la prime de change ne peut naturellement pas agir sur le développement des exportations d'un pays indépendamment de ses *moyens de production*, qui conditionnent de toute évidence cette expansion, ni des barrières douanières qui sont susceptibles de l'entraver, et il y a là une première série de limitations très étroites avec lesquelles la réalité est obligée de compter. Ensuite, dans la mesure même où la prime peut produire son effet, celui-ci reste également subordonné aux dispositions des pays acheteurs, et rien ne permet de croire à priori qu'il y ait entre le besoin des uns d'acheter et l'avantage des autres à vendre une corrélation si nécessaire que la balance doive fatalement, en se renversant, reprendre son équilibre : bien plus, à mesure même qu'elle y revient, la baisse de prix ou la hausse du change d'où procédaient ses mouvements doivent, en s'affaiblissant, perdre graduellement de leur pouvoir actif et tendre ainsi à l'abandonner à elle-même. De façon générale, d'ailleurs, quand les variations du change ne dépassent pas les *gold points*, comme c'est le cas par hypothèse, elles peuvent être trop faibles pour exercer sur les transactions commerciales une action assez forte pour provoquer le redressement de la balance, car des variations de quelques centimes peuvent être tout à fait insensibles sur les prix et sans conséquence dès lors sur les développements

ou les directions du trafic[1], d'autant que, dans la mesure où l'exportateur abandonne à l'acheteur étranger, comme il peut être intéressé à le faire, une partie de la prime, la *valeur* de l'exportation ne s'accroît pas en proportion exacte de l'accroissement de sa *quantité*, sauf dans le cas tout exceptionnel où le rabais ainsi consenti serait tel que la demande du profit en fût considérablement accrue. Enfin, dans la mesure où la hausse du change se répercute sur les prix intérieurs et partant sur le prix de revient des marchandises exportables, elle tend aussi à annihiler progressivement l'effet même de la prime et à paralyser par conséquent son pouvoir de réajustement.

A la vérité, la tendance à l'équilibre peut être favorisée, comme on l'a démontré, par des opérations portant, non plus sur les marchandises, mais sur les valeurs mobilières, que la plus légère différence de cours de marché à marché peut provoquer, compte tenu des conditions de toutes sortes auxquelles elles peuvent s'effectuer, et en particulier du niveau des changes. Car, si ces changes sont hauts, en raison du solde débiteur de la balance, les ventes à l'étranger de ces valeurs tendent à être encouragées et les achats à se restreindre, et inversement, de telle sorte qu'il y a là un nouvel élément d'actif ou de passif, suivant les cas, pour cette balance. Mais ces opérations d'arbitrage restent elles-mêmes subordonnées à la fois à la cote respective des valeurs dans ces divers pays, et au montant du portefeuille ou des disponibilités du pays intéressé à redresser ainsi sa balance, comme aussi à l'existence de relations étroites entre les marchés financiers sur lesquels elles peuvent s'opérer avantageusement, et l'avantage qui les provoque reste nécessairement dans la dépendance de l'état même des changes, suivant qu'il rend cet avantage plus ou moins grand.

Ainsi s'explique, par le jeu de toutes ces causes susceptibles de contrarier la tendance à l'équilibre des changes, que certains pays — comme tous les pays riches d'avant-guerre, France, Angleterre, Allemagne, etc. —, pussent rester indé-

1. C'est apparemment en ce sens que Bastable (*l. c.*) observe que cette force de réajustement ne peut redresser que les fluctuations légères et n'a pas d'action sur les « balances lourdes », qui exigent un réajustement des prix supposant des transferts de numéraire.

finiment avec une balance créditrice, un change favorable et des importations nettes de numéraire, quoiqu'ils laissassent une forte partie de leurs excédents de créances à l'étranger, tandis que la situation inverse se prolongeait pour d'autres — Espagne, Italie, Grèce, etc. — depuis fort longtemps, sans que rien annonçât, du moins pour la plupart, qu'ils dussent dans un avenir plus ou moins prochain voir, sous l'action du pouvoir de réajustement des changes, leur balance s'équilibrer[1].

16. Mais cette tendance telle quelle subsiste-t-elle encore dans le cas de crise des changes, c'est-à-dire lorsque leur élévation anormale résulte beaucoup moins de l'état de la balance des comptes que de la dépréciation de l'étalon, monnaie métallique de qualité inférieure comme l'argent ou papier-monnaie déprécié[2]? Il semble bien qu'on puisse répondre négativement a priori. Car, tout à l'heure, les mouvements de prix et les modifications consécutives de la balance pouvaient résulter des mouvements mêmes du numéraire qu'impliquaient les variations du change, par exemple la baisse de ces prix d'une hausse du change indiquant un besoin particulier de numéraire. Mais ici cette hausse anormale du change procède simplement d'une dépréciation de l'étalon monétaire, dépréciation qui, si cet étalon est métallique, bien loin de faire émigrer le numéraire, fait précisément affluer le mauvais métal dans le pays qui lui offre un débouché, et, s'il est en papier et condamné comme tel à y demeurer, ne peut produire qu'une hausse graduelle des prix, et non pas une baisse. Et par conséquent cette hausse du change reste dans tous les cas impuissante à modifier par elle-même l'état de la balance des comptes, dont l'influence, on le sait, passe d'ailleurs alors tout à fait au second plan, au profit des facteurs psychologiques qui peuvent exagérer encore la baisse de valeur de l'unité nationale, tandis que le cours du change

1. Cf. Pallain, o. c., p. 17 et 27 s., sur la théorie et sa critique, et sa démonstration partielle par les faits en cas de changes normaux; Nogaro, o. c., p. 284, et *Phén. mon.*, p. 210 et 278 s. Cpr. Truchy, o. c., II, p. 102.

2. Mais la substitution du papier-monnaie à l'or peut être justement la conséquence d'une balance trop longtemps défavorable, avec l'aide d'autres causes telles que les mauvaises finances de l'Etat. Cf. Truchy, o. c., II, p. 104; R. Théry, o. c.

tend à agir, lui aussi, dans le même sens sur les prix, pour les relever. Pendant que la prime de change tend donc à être compensée de plus en plus exactement par l'élévation graduelle des prix intérieurs et par conséquent des prix de revient, et que son effet s'annihile encore un peu plus en raison des rabais que consent l'exportateur, pendant aussi que la perte au change des importateurs tend à disparaître par le fait même de cette élévation et du nivellement des prix intérieurs et des prix internationaux qui s'ensuit, de leur côté les mouvements de capitaux qui pourraient rétablir la balance des comptes, en particulier sous l'action attractive de la politique de l'escompte, tendent à être paralysés par les risques de dépréciation de la monnaie du pays où ils entreraient et de la perte à subir au jour où ils voudraient se rapatrier, ou bien ils dégénèrent en opérations de spéculation, qui, loin d'atténuer les soubresauts du change, ne font que les multiplier ou les aggraver. Et ainsi s'explique que le pouvoir de réajustement du change, en cas de changes anormaux, puisse être tout à fait nul, comme le confirme d'ailleurs la durée indéfinie dans de trop nombreux pays de la crise des changes[1].

17. Mais, à défaut des forces précédentes d'équilibre, n'y en a-t-il pas d'autres qui tendent à redresser les changes dépréciés eux-mêmes et à enfermer leurs écarts dans certaines limites, en dehors de celles des *gold points*[2] ? C'est ce que prétend établir une théorie récente, celle de la *parité des pouvoirs d'achat* du professeur Cassel[3]. Le change constituant une opération de conversion de deux monnaies l'une dans l'autre, cette conversion ne saurait naturellement se faire d'après la seule considération des quantités qui en sont respectivement offertes et demandées, mais aussi et surtout d'après leur valeur comparative, et par conséquent d'après le pouvoir d'achat interne de chacune d'elles. Et dès lors le

1. Cpr. Truchy, o. c., II, p. 103; Pallain, o. c., p. 5 s.; Nogaro, *le Rôle de la monnaie dans le commerce international et la théorie quantitative*, th. Paris, 1904, et *Phén. mon.*, p. 278 s.

2. Il y aurait là alors l'équivalent d'un change normal, c'est-à-dire d'un niveau vers lequel il tendrait à être ramené à travers ses oscillations. Sur cette conception générale, cf. Aftalion, *R. E. I.*, 1925, IV, p. 423.

3. Cf. notamment *la Monnaie et le change depuis* 1914, 1923.

cours du change, qui n'est que le rapport de valeurs des deux monnaies, tend à se fixer, en chaque situation, à un niveau tel que chacune, une fois convertie en monnaie étrangère, demeure avec un pouvoir d'achat sensiblement égal à celui dont elle jouissait sur le marché national, et que, par exemple, si l'une d'elles n'en a perdu que la moitié, tandis que l'autre n'en a conservé que le quart, la première s'échange contre la seconde sur le pied du double — par exemple, dans les rapports de l'Angleterre et de la France, sur le pied de la livre sterling à 50 francs[1]. Grâce à quoi le Français qui la paie, en donnant deux fois plus de ses unités monétaires que le pair, ne fait pas une mauvaise affaire, puisqu'il peut acheter avec elle en Angleterre deux fois autant de marchandises qu'il en aurait eues pour une valeur de 25 francs en France, ni l'Anglais non plus qui, avec une livre de 25 francs valant 50 francs en France, peut y acheter autant de marchandises que dans son propre pays. Le change ne saurait donc s'écarter du niveau ainsi marqué par la parité des pouvoirs d'achat sans y être ramené par le mouvement des échanges, car, au-dessus de 50 francs pour la valeur de la livre, les importations de la France seraient découragées par la perte que subiraient les importateurs, étant donné, à ce taux, la supériorité du prix de la marchandise étrangère sur celui de la marchandise nationale, et au-dessous ce seraient ses exportations, puis que l'importateur anglais ne trouverait plus, en achetant en France, l'équivalent de sa livre, et le retour à ce niveau serait favorisé du reste par les variations qui suivraient dans l'offre et la demande des deux devises. S'il en était ainsi, et que le pouvoir d'achat d'une des deux monnaies — du franc, par exemple, — vînt à diminuer, à la suite d'une inflation nouvelle ou de toute autre cause, le cours de sa devise devrait nécessairement diminuer lui-même et s'ajuster à la nouvelle parité[2].

1. De façon générale, par exemple, le pouvoir d'achat de la monnaie du pays A sera évaluée d'autant plus haut dans le pays B que le niveau des prix en A sera plus bas ou la valeur de cette monnaie plus élevée, et que la situation sera plus ou moins complètement renversée dans le pays B, et le cours *théorique* des changes correspondra à la parité des pouvoirs d'achat des deux monnaies et sera déterminé par le quotient de ces pouvoirs.

2. Cette théorie est loin, dans l'esprit de son principal représentant, de rester sans conséquence. Car, si le change ne résulte que de la disparité du pouvoir

18. Mais, si cette théorie peut constater avec exactitude l'existence d'une certaine tendance à la régularisation du change dans l'action que tend à exercer la parité des pouvoirs d'achat sur la balance des comptes elle-même[1], non du reste sans devoir tenir compte — comme d'ailleurs dans le cas même des changes normaux — de toutes les entraves qui, à notre époque surtout, peuvent contrarier les mouvements du commerce international (droits de douane, difficultés de transport, etc.), elle n'en est pas moins sous plusieurs rapports et dans son principe même, à quelque conception qu'on la rattache[2], très critiquable. D'abord, même en ce qui concerne le pouvoir d'achat qu'elle considère seul, c'est-à-dire

d'achat des monnaies, Cassel, après avoir constaté que le change d'un pays ne saurait s'améliorer par la seule amélioration de sa balance des comptes, ce qui est d'ailleurs exact, mais seulement par l'augmentation de la valeur de ses monnaies et l'arrêt de l'inflation ou par l'adaptation de sa circulation monétaire à la parité adéquate au change voulu, Cassel recommande, comme le procédé le plus rapide et le plus sûr de cette augmentation et de la stabilisation des prix, par préférence à la déflation, qu'il juge très dangereuse, la dévaluation de ces monnaies sur la base des parités internationales révélées par les indices des prix de gros. Et il tient la politique de déflation des Etats-Unis et de l'Angleterre comme responsable de la crise qui a sévi en 1920-1921. — Mais, si le cours du change peut réagir, comme on va voir, sur la parité elle-même en provoquant une hausse des prix, il ne suffit pas de refuser les moyens de les payer, par une contraction de la circulation, pour entraver les mouvements du change, et les particuliers savent trouver autrement ceux qu'on leur refuse sous cette forme. Cf. Nogaro, *Phén. mon.*, p. 218.

1. De fait on a relevé que, au mois d'août 1922, par exemple, alors que les indices de gros étaient respectivement en France et en Angleterre de 330,5 et de 152,3, c'est-à-dire dans le rapport de 2,167 à 1, le cours de la livre était à 55 fr. 70, tout près de 54 fr. 64 (25 fr. 22×2,167) qu'il aurait dû être. (Gignoux, *R. E. P.*, 1922, p. 600.) De même, de septembre à novembre 1919, le change sur l'Amérique est à peu près exactement à la parité. (Aftalion, *l. c.*, p. 437.) Mais, en sens inverse, on a constaté des variations du change qui se sont produites en sens contraire de la loi de la parité. Alors que cette parité était presque complète dans les rapports de la France et des Etats-Unis, en avril 1922, les indices de prix en or, calculés par le *Federal Reserve Board*, étant respectivement de 149 et de 159, il se produit en mai une hausse du change, qui est suivie d'une hausse des prix, mais moindre que celle-ci, les prix-or étant alors à 159 pour les Etats-Unis et à 115 pour la France. (Aftalion, *l. c.*, p. 274.) Baudin (*R. E. P.*, 1925, p. 686) relève aussi que le retour de la livre anglaise au pair s'est opéré alors que l'indice des prix de gros en Grande-Bretagne passait, de décembre 1923 à décembre 1924, de 178,6 à 189,3 contre 151 et 157 en Amérique, c'est-à-dire malgré un accroissement de la disparité.

2. Cette théorie peut en effet être présentée, soit comme dérivée de la théorie quantitative, soit comme indépendante d'elle. Au premier cas, de même que la valeur intérieure de la monnaie dépend de sa quantité, de même elle doit s'échanger contre une monnaie étrangère sur le pied du rapport de leurs valeurs respectives,

au regard des marchandises, elle suppose, ce qui n'est pas, que l'importateur peut tenir compte de la parité pour opter, suivant les cas, en faveur de la marchandise nationale ou de la marchandise étrangère, suivant qu'elle lui rend l'une plus ou moins chère que l'autre, alors que dans la réalité il n'achète cette dernière que parce qu'il n'en trouve pas sur place l'équivalent ou qu'il serait encore plus coûteux à produire que l'élévation du change au-dessus de la parité n'augmente le prix de celle-ci, et alors aussi qu'en fait il subit bien plutôt lui-même, après avoir acheté, l'action du change, au moment où il se procure les devises, qu'il ne la régularise par son opération commerciale. Ce n'est donc pas pour l'ensemble des marchandises que la parité pourrait être considérée, mais seulement pour celles qui, à envisager leurs prix-or, pourraient être achetées indifféremment à égalité sur l'un ou l'autre marché, et il y en a toute une série pour laquelle on peut être disposé à payer le change sur un pied supérieur à cette parité. Ensuite, pour tous ceux qui voient dans les devises, non leur pouvoir d'achat proprement dit, mais bien leur *pouvoir libératoire*, parce que c'est pour eux le moment de s'acquitter et qu'elles en constituent l'unique moyen, leur prix d'acquisition peut dépasser, s'il le faut en raison de la nécessité qui les presse, le niveau de la parité. Et il en est de même plus encore de tous ceux qui cherchent, en achetant du change, à se soustraire à la dépréciation croissante de la monnaie nationale (« fuite devant la monnaie ») ou à échapper aux recherches du fisc (évasion fiscale), et qui sont disposés en conséquence à le payer ce qu'il faut pour arriver coûte que coûte à leur but. Et plus le change s'écarte de la parité, sous la pression des facteurs psychologiques de toutes sortes, et plus, loin d'être ramené à son niveau normal par cette prétendue force, les menaces de dépréciation nouvelle que cet état même de choses présage et qui impressionnent défavorablement la spéculation, tendent à l'en écarter. Enfin, et sur-

déterminées par leurs quantités, sans quoi les prix intérieurs ne manqueraient pas, sous l'action du change, de s'écarter de ce niveau, contrairement à la théorie. Au second, on se borne à faire reposer la théorie de la parité sur la simple constatation que le papier-monnaie, monnaie inconvertible, ne peut tirer sa valeur que de son pouvoir d'achat, et que le change n'est que le troc d'une monnaie contre une autre. Cf. Aftalion, *l. c.*

tout, la théorie est vicieuse en tant que, si le change peut jusqu'à un certain point constituer l'expression de la parité des pouvoirs d'achat, cette parité est elle-même très certainement, à son tour, en fonction du change, car il exerce, comme on va voir, une action directe sur le niveau des prix intérieurs, laquelle provoque par conséquent une modification de l'ancienne parité. Comment donc cette parité serait-elle susceptible de marquer une limite aux fluctuations du change, alors que cette limite se déplacerait elle-même avec les variations de celui-ci[1]? — Aussi bien y a-t-il eu, au cours des dernières années, des pays dont le change s'est écroulé indéfiniment jusqu'à la catastrophe finale, et un plus grand nombre où, sans être arrivé jusque-là, il continue à fléchir, sans aucun rapport avec la différence des prix intérieurs et des prix extérieurs, et en élevant graduellement les premiers, bien loin que ce soient eux qui le ramènent au niveau de la parité[2].

19. C'est une question primordiale, en effet, mais que les dernières expériences monétaires ont singulièrement éclairée, que celle de la détermination, dans le cas des changes anormaux, des rapports existant entre la circulation et le change : les variations de celui-ci sont-elles réellement corrélatives des variations de celle-là, et selon quel mécanisme les unes se communiqueraient-elles alors du plan où elles se manifestent au plan sur lequel se produisent les autres, ou bien, n'est-ce pas, au contraire, le change qui aurait sa répercussion directe sur les prix, et qui, par les prix, réagirait à son tour sur la circulation?

Il semblerait qu'on fût admis à invoquer le principe même de la théorie quantitative, comme le faisait le *Bullion Report* de 1810 et comme l'ont fait beaucoup d'écrivains après lui, pour expliquer que, toute augmentation de la circulation dans un pays se traduisant, toutes choses égales d'ailleurs, par une hausse des prix et une diminution du pouvoir d'achat de l'unité monétaire, celle-ci ne saurait rester dans le même

1. Cf. G. Lachapelle, *R. E. P.*, 1923, p. 549; Nogaro, *Phén. mon.*, p. 206 et 213; Aftalion, *R. E. I.*, 1925, IV, p. 423.

2. Cf. Aftalion, *l. c.*, p. 437, tableau des indices des prix et du change en France et aux Etats-Unis, d'où ressort cette action depuis 1922, comme il en a été aussi en Allemagne et dans toute l'Europe centrale.

rapport de valeurs qu'auparavant avec la monnaie d'un autre pays où la même augmentation ne s'est pas produite, et que le change, dans lequel ce rapport se traduit précisément, ne peut qu'être désavantageux au premier. Cette idée simple se défend très bien — le principe admis — contre l'objection qu'elle a soulevée, savoir que la dépréciation interne de la monnaie n'implique pas par soi sa dépréciation externe, c'est-à-dire sa perte au change : car cette monnaie ne saurait évidemment perdre — pour une cause ou pour une autre — de sa valeur en soi sans que, comparée à une autre à laquelle elle était égale, elle ne se trouve désormais en état d'infériorité par rapport à elle.

On ne voit donc guère ce que peuvent ajouter à cette vue initiale d'autres explications qui prétendent la renforcer. Ainsi on pourra dire que, le papier-monnaie ne valant que dans la mesure où il est gagé par le métal et voyant sa valeur s'évanouir à mesure que ce gage diminue avec l'augmentation de la quantité des émissions, le cours du change est naturellement associé à son sort. Mais on objectera peut-être alors, comme on l'a fait, qu'il serait singulier que l'agio pût dépendre longtemps du rapport de quantité existant entre l'émission du papier et un gage métallique devenu indisponible en raison du cours forcé, et qu'en outre il vient un moment de la dépréciation du papier où elle devient telle que la proportion même dans laquelle il est gagé augmente. — Ainsi encore on peut dire que c'est seulement à travers la balance des comptes que se fait sentir l'influence de la circulation sur le change : car l'accroissement nominal de la puissance d'achat qui résulte de son augmentation tend à stimuler la dépense, à favoriser l'importation elle-même à partir du point où la hausse des prix intérieurs compense la perte au change que doit subir l'importateur pour payer, et à provoquer ainsi un déséquilibre de la balance des comptes, dont la suite est une hausse nouvelle du change. Mais qu'ajoute dans le fond cette explication à la constatation de la hausse des prix — sur laquelle elle s'appuie au reste assez visiblement—, si ce n'est qu'elle en montre une des conséquences possibles en ce qui concerne le commerce extérieur[1]? — Enfin la théorie de la parité des

1. Nogaro, *Phén. mon.*, p. 202.

pouvoirs d'achat peut être considérée aussi, chez certains de ses représentants du moins, comme une forme modernisée de la vieille théorie, qui prétend montrer que, lorsque les prix intérieurs se modifient en raison des mouvements de la circulation, l'ancienne parité entre eux et les prix extérieurs inchangés est rompue, et que le change doit alors varier pour que cette parité se rétablisse, — mais qui, tout en partant du même postulat, est sujette aux plus graves critiques.

20. Seulement toutes les vues théoriques ainsi présentées, et qui se borneraient à montrer la circulation comme agissant sur les prix et les prix sur le change, sont impuissantes à rendre compte de la complexité des faits réels. Car il paraît acquis maintenant qu'il est des cas très nombreux où, loin d'être toujours étroitement associés et synchroniques, les mouvements de la circulation et du change se produisent en sens divergents, et où les variations des prix ne s'expliquent que par un effet de ceux-ci, et non de ceux-là, et on sent tout le parti qu'on s'est cru autorisé à tirer de ces faits à l'encontre de la théorie quantitative.

C'est ainsi d'abord que l'*accroissement de la circulation* peut rester sans influence sur le change et sur les prix, ou du moins ne pas en avoir une proportionnelle. Le fait a été constaté dans le passé, en Russie, de 1854 à 1857, où cette circulation put doubler sans que le change haussât seulement de 10 %; en Espagne, de 1863 à 1886, où pareil doublement fit monter la prime de l'or d'à peine un ½ %, et au Brésil où, de 1865 à 1890, la circulation a augmenté d'année en année sans le moindre parallélisme dans les mouvements du change[1]. Dans les tout dernières années, on a relevé également[2] la stabilité à la fois du change et des prix en Allemagne, du 14 février au 18 avril 1923, malgré le travail des presses qui, dans l'intervalle, doublait encore la circulation, tandis qu'ensuite les prix reprennent leur course avec les changes eux-mêmes[3]. De

1. Cf. Subercaseaux, o. c., p. 149.

2. Cf. Aftalion, *R. E. I.*, 1924, I, p. 256.

3. Durant cette période les 1.000 marks continuent à être cotés, à New-York, à 5 *cents* environ, et l'indice des prix avait fléchi de 5.585 (1913 = 1) à 5.212, pour rebondir en juin à 19.385. (Aftalion, *l. c.*, tableau, p. 264.) Il est vrai que l'action gouvernementale s'est exercée à la fois sur les changes et sur les prix.

même, en Autriche, de septembre 1922 à septembre 1923, malgré le triplement de la circulation, l'indice du coût de la vie à décrû, grâce au maintien du change au même niveau[1]; en Pologne, d'octobre 1921 à février 1922, grâce à la seule annonce d'une meilleure politique fiscale, bientôt suivie cependant d'une recrudescence de l'inflation, le cours du dollar baisse et il en est de même de l'indice des prix de gros, qui ne reprend son ascension au printemps qu'avec le change lui-même[2]. Et on a rappelé aussi que dans l'Inde, après la suspension de la frappe, les variations du pouvoir d'achat de la monnaie n'avaient été aucunement en proportion avec celles du stock monétaire et qu'elles n'avaient nullement entraîné celles du change[3].

Puis, en second lieu, il peut se produire en sens inverse une hausse concomitante des changes et des prix *sans réelle inflation*. A notre époque notamment, en France, d'avril 1922 à décembre 1923, pour une très faible augmentation de la circulation, l'indice du dollar et celui des prix de gros s'élèvent très fortement, ce dernier moins que l'autre cependant[4], et l'expérience faite par la Belgique est toute pareille d'avril 1922 à août 1923[5].

Enfin il est non moins vrai que, *sans déflation véritable*, le change et la prime de l'or peuvent baisser plus ou moins sensiblement et être accompagnés par les prix dans leur chute. Le fait se présente dans le passé « comme une expé-

1. Cet indice décrut de 11.306 (juillet 1914 = 1) à 10.841, l'indice du cours du dollar ayant fléchi de 14.735 à 14.348. (Aftalion, *l. c.*, tableau, p. 267.)

2. Malgré que la circulation ait passé de 183 milliards de marks à 247, l'indice du change à Varsovie tombe de 1.000 à 824 et celui des prix de gros de 655 à 634. (Aftalion, *l. c.*, tableau, p. 269.)

3. Nogaro, *Phén. mon.*, p. 52 et 196.

4. Aftalion, *l. c.*, tableau, p. 271. Tandis que l'émission de billets passe de 35,7 milliards à 37,9 seulement (soit une augmentation de 5,9 %), l'indice du dollar hausse de 208 à 373 (soit 79 %), et celui des prix de gros (1913 = 100) de 314 à 459 (soit 46 %). Pareillement, pour des variations très faibles de la circulation en France et aux Etats-Unis entre fin 1919 et fin 1924 (de 37,3 milliards de francs à 40,6, et de 5,3 milliards de dollars à 5), l'indice des cours moyens du dollar passe à Paris de 218 à 357, ce qui montre bien qu'il n'y a nulle proportionnalité entre les variations de la circulation et celles du change. Et il en est de même, à ne considérer que leur circulation, pour beaucoup d'autres pays. (Aftalion, *R. E. I.*, 1925, IV, p. 428.) — Cpr. G. Martin, o. c., tableau de la p. 600.

5. Aftalion, *l. c.*, 1924, tableau, p. 275.

rience très généralisée »[1], et on peut en donner maints exemples. En Argentine, de 1885 à 1899, au Brésil de 1889 à 1905, au Chili de 1904 à 1909, aux Etats-Unis de 1862 à 1878, en Espagne de 1898 à 1910, en Italie de 1869 à 1901, souvent la prime de l'or, après avoir été associée à l'accroissement de l'émission, subit une réaction en baisse qui ne s'accompagne pas d'une diminution de celle-là, et parfois même coïncide avec une augmentation de billets. Et, de nos jours, en Angleterre[2], de juillet 1921 à février-mars 1923, le cours du dollar baisse et entraîne les prix à sa suite, quoique l'ensemble de la circulation se soit très peu réduite, et il en est de même, dans des proportions différentes, en Tchéco-Slovaquie[3], de mai 1922 à décembre 1923, et en Finlande[4] de septembre 1921 à mars 1923.

21. Il suit donc bien de tous ces faits que, s'il y a une relation habituelle entre la crise des changes et l'inflation, en ce sens que les pays à changes avariés sont aussi des pays à monnaie très dépréciée, les mouvements de la circulation, d'une part, et du change et des prix intérieurs, d'autre part, peuvent conserver une réelle indépendance, et il en résulte que ces derniers peuvent, dans des circonstances déterminées, être beaucoup plus dans la dépendance du change que de celle de la circulation monétaire. On s'explique, en effet, sans difficulté que, de quelque cause première que dérive la hausse du change, elle doive avoir sur les prix intérieurs une répercussion plus ou moins directe et sensible *suivant la nature des marchandises*. De suite, en effet, les prix des marchandises de gros qui viennent de l'étranger se ressentent inévitablement de cette hausse, si elle est marquée et durable, et les

1. Subercaseaux, o. c., p. 150, et tableau, p. 151.

2. Aftalion, *l. c.*, tableau, p. 279. La circulation, tant en billets qu'en dépôts, ne fléchit que de 2.341 millions £ à 2.156 (soit de 8 %), tandis que l'indice du dollar baisse de 134 à 104 (soit 22 %), et l'indice des prix de gros de 194 à 158 (soit 17 %).

3. La circulation tombe de 9.718 millions kr.c. à 9.599 seulement, tandis que l'indice du dollar fléchit de 1.051 à 695 (34 %) et celui des prix de 1.471 à 984 (33 %) (1914 = 100). (Aftalion, *l. c.*, 1924, p. 280.)

4. Le dollar fléchit de l'indice 1.359 à 702 (48 %), pour demeurer ensuite stationnaire, et l'indice du coût de la vie a rétrogradé de 1.278 à 1.147 (10 %), alors que la circulation avait plutôt augmenté (de 1.416 millions de marks à 1.555 millions). (Aftalion, *l. c.*, 1924, p. 281.)

marchandises similaires indigènes, après peut-être une période transitoire où la prime de l'or, agissant comme un droit protecteur, leur permet de se vendre moins cher pour concurrencer les marchandises étrangères, doivent tendre, par le fait de l'unité du prix sur un même marché, à participer plus ou moins vite à la même élévation, avant même que l'augmentation générale des coûts de production n'en ait fait une réelle nécessité. Puis, si le prix des produits d'exportation est susceptible de rester quelque temps le même, d'autant mieux que le profit réalisé par l'exportateur sur son papier lui donne la faculté, non seulement de le maintenir au même niveau, mais même peut-être de consentir un rabais, plus ou moins vite ce prix doit se ressentir de l'accroissement de prix des matières premières ou de l'outillage qu'il a fallu importer pour les fabriquer et de la répercussion de la hausse sur le coût de la vie et le prix de la main-d'œuvre, comme aussi de la concurrence que se font sur le marché intérieur lui-même, et pour leurs approvisionnements, les exportateurs, stimulés par l'importance exceptionnelle de leur profit et d'autant mieux disposés à payer plus cher leurs achats. Or, si cette influence se communique moins directement et immédiatement aux produits indigènes destinés à la consommation nationale[1], elle a une tendance à s'étendre à eux, soit par répercussion de la majoration de prix que subissent les matières premières importées ou le prix de la main-d'œuvre, soit par suite du contre-coup qu'ils éprouvent eux-mêmes de la hausse de prix des produits exportables, auxquels ils servent peut-être de succédanés ou qui sont susceptibles de leur en servir. Enfin, si les prix de détail sont moins sensibles ou moins immédiatement aux variations du change, en raison de l'absence de contact du commerce de détail avec le commerce extérieur, et aussi de l'invariabilité relative de ses frais généraux (loyers, impôts, etc.), il ne saurait cependant y échapper à la longue, par suite de leur relation normale avec les prix de gros, sauf à ne pas baisser aussi vite, en cas

1. Par exemple, d'après les indices du *Federal Reserve Board*, entre avril 1922 et février 1924, ceux-ci sont passés, pour le dollar, de 208 à 437 (+110 %), ceux des produits d'importation de 282 à 595 (+111 %), ceux des produits d'exportation de 290 à 522 (+80 %) et ceux des produits domestiques de 328 à 443 seulement (+40 %). (Aftalion, *R. E. P.*, 1925, p. 657.)

de baisse du change, étant donné leur tendance ordinaire à la stabilité. Il n'est pas jusqu'aux salaires qui, pour être moins immédiatement dans la dépendance des changes, ceux surtout des services publics, à cause de toutes les résistances qu'ils ont à vaincre, au moins dans le sens de la hausse, ne soient plus ou moins tardivement et complètement touchés par eux, à mesure qu'ils se marquent sur le coût de la vie ouvrière, à moins que, comme dans certaines régions de l'Amérique du Sud, paraît-il, l'ouvrier ne pourvoie par ses propres moyens à une grande partie de sa subsistance[1].

Cette propagation de proche en proche du mouvement de hausse dû au change à toute l'étendue du marché s'explique, en dehors de tout changement de la circulation, à la fois simplement par l'étroite connexion des diverses parties de celui-ci et la solidarité générale des prix des diverses marchandises, et par l'accroissement successif des divers revenus qui en résulte et qui explique, à son tour, que suivant les directions diverses que prend la demande nouvelle de ceux à qui il profite, les variations des différents prix puissent être très inégales et qu'elles exigent aussi pour se produire un décalage dans le temps, c'est-à-dire un intervalle plus ou moins long entre le moment initial du mouvement et celui où il se communique aux derniers prix atteints[2]. Et c'est à la circulation, à partir du point où elle devient insuffisante,

1. Subercaseaux, o. c., p. 216 et 220; pour les salaires allemands, G. Martin, o. c., p. 592. Rist (*R. E. P.*, 1921, p. 255) relève cependant qu'à l'époque à laquelle il écrit les salaires de divers pays, traduits en monnaie non dépréciée, apparaissaient d'autant plus bas que ces pays avaient un change plus défavorable. — Cpr., sur la corrélation des variations du change et des prix, Subercaseaux, o. c., p. 208 s.; Nogaro, *Réparations, Dettes interalliées et Restauration monétaire*, 1922, p. 108 s.

2. Cf. Aftalion, *R. E. P.*, 1925, p. 813. Cf. aussi l'étude statistique des variations des prix, de la circulation et du change en France, de 1920 à 1924, faite par Aftalion, *R. E. P.*, 1925, p. 1236. Il en résulte que leur amplitude a été beaucoup plus accentuée (de 5 à 6 fois) pour les prix que pour la circulation et que celles de cette dernière ont été plus ou moins, mais toujours, en retard (d'un mois d'ordinaire) sur celles des premiers. Et, en ce qui concerne le change, il en résulte, d'autre part, que son action, d'ailleurs, suivant une observation essentielle, conjuguée avec celle des prix-or des marchandises à l'étranger, s'est fait sentir constamment sur les prix, avec une intensité inégale suivant la nature de ces marchandises, et un retard plus ou moins long suivant les époques, la dépréciation intérieure de la monnaie nationale restant toujours en arrière de sa dépréciation extérieure et n'arrivant presque jamais à la rattraper.

même au prix d'une augmentation de sa vitesse, pour parer à ce volume des échanges accru en valeur, soit à suppléer à cette insuffisance par l'obtention de crédits plus importants ou de plus longue durée, soit à appeler à son aide de nouvelles émissions de billets, consécutives par conséquent, et non pas préalables, à la hausse du change[1]. Il se peut même que la hausse du change et la dépréciation extérieure de la monnaie qu'elle trahit soient si fortes et si rapides que tous les prix intérieurs en ressentent de suite, et même heure par heure, le contre-coup, et que leur ascension soit telle qu'elle défie l'activité des presses monétaires de les rattraper. Tel a bien été le spectacle qu'a donné l'Allemagne, en 1923 surtout, lors de la « fuite devant le mark ». C'est qu'alors, en présence de la dégringolade des changes et de l'avilissement de la monnaie nationale à l'extérieur, les appréciations et les craintes du public dominent tout, même au dedans, et que dans la peur qu'il éprouve de la voir tomber à rien, tous les prix se fixent et varient plusieurs fois par jour, uniquement en considération de l'instabilité du change, devenu le seul baromètre de la circulation, et qu'il se produit une ruée de toutes parts pour changer un papier presque sans valeur en marchandises qui valent toujours plus que lui[2]. Encore n'est-ce pas peut-être sans que, dans le déluge de papier qui suit, la circulation ne précipite encore un peu plus la hausse des changes et des prix, en laissant présager que la catastrophe finale est toute proche.

22. Toutes ces constatations montrent péremptoirement l'effet du change sur les prix[3]. Apportent-elles aussi, comme

1. Le cas s'est répété plusieurs fois en France, depuis 1922, et particulièrement en 1925 : l'élévation des prix due au change a obligé absolument à franchir la limite fixée aux émissions de la Banque et à ses avances à l'Etat, malgré la règle que celui-ci s'était imposée par la loi du 31 décembre 1920. Une première fois, la loi du 15 avril 1925 dut approuver la convention intervenue entre le gouvernement et la Banque de France, l'autorisant à porter de 22 à 26 milliards le montant de ses avances à l'Etat et de 41 à 45 milliards le chiffre de son émission de billets. Une seconde fois, la loi du 27 juin 1925 a élevé le « plafond » à 51 milliards, et une troisième, celle du 4 décembre suivant, l'a élevé à 58,5 milliards et autorisé une avance supplémentaire de la Banque à l'Etat de 6 milliards.

2. Nogaro, o. c., p. 90; Aftalion, *R. E. P.*, 1925, p. 1009. — Cpr. G. Martin, o. c., p. 598.

3. On a essayé de vérifier, par comparaison des nombres-indices des uns et des autres, l'existence de la relation existant entre les changes et les prix, en dehors

on l'a dit, de nombreux côtés[1], autant de contradictions à la théorie quantitative, et ne peut-on reconnaître, sans porter atteinte à celle-ci, que le change et à leur suite les prix puissent varier sans aucune variation corrélative de la circulation elle-même? Il ne nous le paraît pas. Elles seraient sans doute contradictoires avec elle si on posait en principe, comme on a pu le faire parfois, que les cours du change entre deux pays dépendent du rapport existant entre les chiffres de leur circulation actuelle, ou encore qu'il doit y avoir une stricte proportionnalité entre la hausse des changes et les accroissements de la circulation[2]. Mais cette conception un peu simpliste ne saurait être la nôtre, alors qu'il a été déjà constaté longuement[3] que l'élément quantitatif est très loin d'être seul a agir sur la valeur interne d'un papier-monnaie, et par conséquent aussi nécessairement sur sa valeur comparative par rapport à celle d'une autre.

D'abord, en effet, même parmi les écrivains sud-américains, si favorables par accoutumance au papier-monnaie, il n'en est guère qui ne conviennent qu'à partir d'un point de saturation l'augmentation de la circulation fasse sentir ses effets sur le marché du change et la tendance à la dévalorisation qu'elle porte en elle[4]. Ensuite, même lorsqu'ils posent en principe que « la quantité du papier-monnaie n'est pas la cause

de toute recherche de la nature de la relation de cause à effet susceptible de les unir. Et de cet essai, fait pour les années 1920 à 1922 et pour un grand nombre de pays, il est résulté : 1° que si on classe ces pays dans l'ordre des indices de leurs prix de gros et de détail et des indices de leurs changes, il existe entre les deux échelles un parallélisme remarquable, sauf de légères discordances; 2° que les variations des prix et des changes dans ces pays, tout en étant associées à celles des prix dans les pays à étalon d'or (particulièrement aux Etats-Unis, dont le dollar est l'étalon-type), ont été moins amples et moins rapides que ne l'auraient comporté la variation des prix américains et la variation des changes combinées, et d'autant moins que le change de ces pays était plus bas; 3° enfin que, dans les pays où la dépréciation du change est faible ou lente, le pouvoir d'achat intérieur de la monnaie diffère peu de son pouvoir extérieur, quoiqu'un peu inférieur en général, tandis que, là où elle est forte ou rapide, son pouvoir d'achat est, au contraire, généralement plus grand à l'intérieur, peut-être en raison de la valeur qu'on est habitué à lui accorder. Cf. Olivier, *R. E. P.*, 1922, p. 420.

1. Nogaro, o. c., p. 213 et *passim;* Aftalion, *l. c.*

2. Ce sont en effet les formules de la théorie qu'énonce Aftalion, pour les critiquer.

3. Cf. *supra*, t. I, ch. II, p. 150 s.

4. Subercaseaux, o. c., p. 155.

fondamentale et directe des variations du change », ils n'en admettent pas moins « qu'elle est simplement une circonstance ou une cause indirecte et secondaire qui peut entrer en action ou disparaître »[1] suivant les cas. Et ils expliquent, en effet, que lorsque les billets nouvellement émis sont destinés, par le gouvernement, par exemple à des achats d'or ou de devises étrangères, il y a une influence *directe* exercée par cette demande sur le change, ou que, lorsque l'émission a pour objet d'alimenter les besoins exceptionnels des affaires et peut-être d'entretenir une fièvre spéculative, elle exerce par là même une influence *indirecte* sur le change, du moins dans la mesure où elle sert à des achats et à des paiements à l'étranger qui contribuent à déséquilibrer la balance[2]. Mais, comme ils le constatent aussi, quelque emploi qu'on doive en faire, la valeur du papier reste en tout état de cause subordonnée à l'influence de l'ensemble des facteurs psychologiques, et la méfiance que provoquent des émissions excessives ne manque guère d'avoir son reflet sur le change. Aussi bien force est pour les écrivains français qui se sont efforcés de mettre en relief l'indépendance des variations du change et des mouvements de la circulation et d'établir, au contraire, l'interdépendance des premières de ces variations et des prix, de les expliquer à leur tour pareillement par l'intervention de facteurs psychologiques[3] qui agissent sur le change d'abord et par contre-coup sur les prix, car elle resterait sans cela tout à fait inexplicable. Mais la théorie quantitative ne nous paraît nullement exclusive de cette explication-là : car, de même qu'une monnaie métallique mal constituée n'aurait qu'une partie seulement de sa valeur nominale, abstraction faite de la quantité qui en circule, de même il est aussi naturel que nécessaire que le change, qui n'est que l'expression de la valeur extérieure d'une monnaie nationale, s'élève, en entraînant les prix à sa suite lorsque, pour les causes les plus variées, situation budgétaire ou de trésorerie, état des relations internationales ou instabilité des pouvoirs publics, et impres-

1. Vieira Souto, cité par Subercaseaux, o. c., p. 159.

2. Subercaseaux, o. c., p. 153.

3. Aftalion (*l. c.*) les explique par des « raisons historiques », c'est-à-dire tout ce qui est survenu dans le passé, et apparemment aussi ce qui menace dans le présent, ce qui paraît bien désigner ces mêmes facteurs.

sions ressenties de tout cela par la spéculation, cette monnaie est en voie de dépréciation plus ou moins rapide ou profonde, que la circulation reste stationnaire ou qu'elle se développe, auquel cas il n'y a qu'un motif de plus de la sous-estimer. Faite pour l'hypothèse d'une *circulation normale*, la théorie quantitative ne fait nul obstacle à ce qu'une *circulation anormale* puisse obéir à des causes de variation de valeur qui lui soient propres, et elle n'empêche pas de concevoir le mieux du monde qu'abstraction faite de sa quantité, elle puisse se ressentir des causes de dépréciation qui l'atteignent en elle-même — comme aussi du reste de ses chances de relèvement —, et qui, plus visibles peut-être du dehors que du dedans, s'inscrivent d'abord dans la cote des changes et ensuite par répercussion dans les prix.

23. Si tel est bien l'effet du change sur les prix, l'opinion qui s'est souvent et si bruyamment affirmée dans les pays à changes avariés apparaîtra singulièrement paradoxale, mais pas plus que l'idée inflationniste, dont elle est directement issue. A entendre les voix qui s'y sont souvent élevées, ces pays auraient éprouvé sans doute, dans leur mouvement d'affaires, le contre-coup des variations de leur change, mais beaucoup plus bénéficié que souffert de cette crise : l'altération du pouvoir d'achat de leur étalon monétaire serait devenu pour eux la source de gros profits, dans leurs rapports du moins avec l'étranger, et ils y auraient trouvé un singulier moyen de le concurrencer victorieusement. D'une part, en effet, la hausse de leur change aurait arrêté de plus en plus l'importation, mieux que l'augmentation de droits de douanes la plus efficace, et réservé ainsi au pays le marché intérieur. D'autre part, l'exportateur aurait gagné à vendre ses produits toute la différence entre la valeur de l'or et la valeur de sa monnaie nationale, et, la prime à l'exportation étant d'autant plus forte que cette monnaie était plus dépréciée, sa situation aurait été d'autant meilleure sur le marché international que cette dépréciation aurait été elle-même plus grande. — Et il faut bien croire que cette audacieuse réhabilitation de la mauvaise monnaie et des changes avariés n'était pas sans force, puisqu'elle a trouvé souvent crédit auprès des producteurs des pays à étalon d'or eux-mêmes et qu'eux aussi, dans les milieux agricoles notamment, ont cru pouvoir expliquer

par là, et l'impuissance des droits de douanes[1] à les protéger contre la concurrence de certains pays d'outre-mer[2] («le change, a-t-on dit, a tué le libre-échange»[3]), et l'ère de bas prix dont ils croyaient, en raison de son origine artificielle, avoir à se plaindre.

Mais la vérité, telle que l'indique l'analyse théorique et que les faits le confirment, est que si, à n'en pas douter, des changes avariés peuvent enrichir pendant quelque temps certaines catégories de producteurs[4], à la faveur du passage d'une position de la valeur de l'étalon des prix à une autre position, et d'autant plus que ces positions se succèdent plus vite — ce qui explique assez l'opinion précédente —, ce résultat ne saurait être que temporaire[5] et ne doit pas masquer surtout les effets durables et pernicieux qu'ils ont pour l'ensemble de l'économie.

Pour que le résultat avantageux de ces changes pût avoir la durée qu'on lui prête, il faudrait, en effet, que la dépréciation de la monnaie nationale d'où il procède n'eût pas sa répercussion fatale, à l'intérieur, sur l'ensemble des prix[6], ou tout au moins qu'elle fût continue, et que par conséquent la prime à l'exportation ne finît pas par être compensée par l'élévation des prix de revient, et aussi que la concurrence entre exportateurs n'arrivât pas à leur en retirer elle-même le bénéfice, en faisant baisser les prix. Or peut-il en être ainsi? Oui, sans doute, pendant un certain temps, parce que, si la dépréciation de l'étalon monétaire a son effet immédiat sur les changes et partant aussi sur les marchandises du com-

1. Leur fixité les empêche de maintenir une protection adéquate, en cas de nouvelle baisse du change.

2. Concurrence d'autant plus redoutable, remarquait-on, que l'agriculture des pays à changes avariés, ayant peu d'achats à faire, échappait aux suites de la baisse de la monnaie nationale. Cpr. Bourguin, o. c., p. 158; Ed. Théry, *la Crise des changes*, 1894.

3. Allard, *le Change fossoyeur du libre-échange*, 1890. Cf. Pallain, o. c., p. 401.

4. Les avantages qu'un pays peut tirer des variations de son change déprécié tels que ceux que note Subercaseaux (*R. E. I.*, 1922, III, p. 554) peuvent aussi s'expliquer par l'état des prix dans les autres pays, dans des circonstances tout à fait anormales telles que celles de la période de 1914 à 1922.

5. Cf. la démonstration de Colson (o. c., IV, p. 189) sur l'effet nul d'une dépréciation « permanente » et invariable, qui ne peut exercer aucune influence sur le commerce extérieur, une fois que l'équilibre des prix est établi à demeure.

6. Bourguin, o. c., p. 160

merce international, elle ne s'étend, conformément au processus qui vient d'être décrit, qu'avec plus de lenteur et par ondes successives aux prix des autres, plus ou moins suivant leur nature, l'activité de la concurrence ou la résistance de la coutume, et plus ou moins vite aussi suivant que les prix sont fixés pour une durée plus ou moins longue par des contrats antérieurs, et qu'ainsi l'adaptation des prix au nouveau pouvoir d'achat de la monnaie a plus ou moins d'obstacles à vaincre. Il se peut donc que, pendant une période plus ou moins prolongée, certaines marchandises tardent à être touchées par cette modification des prix, que les salaires en particulier — comme peut-être quelque temps les loyers, les impôts, les tarifs de transport — ne participent pas ou très peu à leur hausse générale, et qu'en conséquence la prime du change profite pendant ce temps-là aux producteurs[1], à ceux notamment qui ont peu à acheter ou dont les stocks les dispensent temporairement de le faire, et avec eux à tous les agioteurs qui spéculent sur ces variations de l'étalon[2]. Mais finalement, après cette période transitoire, d'ailleurs plus ou moins longue, l'équilibre doit se réaliser, quand s'est écoulé le temps nécessaire à un certain décalage, et l'élévation du change ne plus faire que traduire le rapport variable des deux monnaies : le gain des exportateurs sur leurs traites est alors compensé par la hausse de leur prix de revient, particulièrement du chef de leurs importations de matières premières, le producteur étranger se retrouve dans la même situation qu'auparavant par rapport à la concurrence des pays à étalon déprécié, et dans l'ensemble l'économie[3] de ceux-ci souffre profondément des conditions troublées de leur circulation, dont les mouvements alternatifs de hausse et de baisse se répercutent inévitablement sur toutes ses parties : elle en souffre d'autant plus que la baisse de la prime de l'or, quand elle survient,

1. La marchandise est, en effet, payée en or, et son prix de revient a été payé en papier-monnaie. Mais le bénéfice du producteur risque de s'amoindrir, s'il ne le convertit pas à temps en valeurs réelles. (Ansiaux, *l. c.* ci-dessous).

2. On pense que certaines industries anglaises ont souffert de la concurrence des industries similaires des pays d'Orient à étalon d'argent.

3. Après l'excitation due à la prime du change, il peut se produire en effet pour elle une véritable « perte de substance », les exportateurs pouvant vendre à des prix inférieurs aux prix mondiaux, tandis que le pays ne peut se réapprovisionner que sur le pied de ces prix.

avec ses effets inverses à ceux de la hausse, engendre à son tour d'autres perturbations non moins funestes à certains intérêts[1], voire même une crise généralisée de la production.[2]

24. En effet le poids des dettes en bonne monnaie d'un pays à circulation dépréciée devient plus lourd et s'aggrave de toute cette dépréciation : qu'il s'agisse de l'Etat[3], de compagnies de chemins de fer[4] ou d'entreprises privées, le service de leur dette extérieure leur devient plus onéreux par l'obligation de transformer en monnaie étrangère le produit de leurs recettes en monnaie nationale et de subir la perte au change, ou, s'ils essaient d'y échapper en se réservant de payer en leur propre monnaie, par l'obligation de payer d'autant plus cher leurs emprunts que cette monnaie est pire et sa valeur plus sujette à varier[5]. D'autre part encore, l'Etat, qui est toujours beaucoup plus consommateur que producteur, ne peut se défendre contre la hausse des prix qui résulte du change, que par des aggravations de plus en plus insupportables de fiscalité, au grand détriment de l'activité nationale qu'elles paralysent. Puis, et de façon plus générale, en raison de l'incertitude de toutes les valeurs qui y règne, le capital étranger tend presque sous toutes les formes à se détourner de tout placement dans ce pays[6], quoique le taux de l'escompte ou de l'intérêt y reste presque constamment haut[7], et par là une source importante ou nécessaire de sa richesse, surtout

1. Cf. Subercaseaux et les faits cités, o. c., p. 239.

2. Cpr. Truchy, o. c., II, p. 108; Colson, o. c., IV, p. 189; Arnauné, o. c., p. 139; Goschen, o. c., p. 140; Pallain, o. c., p. 167; Bourguin, o. c., p. 162 et 180.

3. C'est ainsi que le gouvernement de l'Inde Britannique, qui avait une dette de 100 millions £ envers l'Angleterre, a perdu, du chef de la perte au change, en 1894-95, plus de 150 millions de roupies. (Bourguin, o. c., p. 170. Cf. Arnauné, o. c., p. 138). La Hongrie, pour sa dette extérieure, vient d'éprouver le même préjudice par milliards de couronnes en une seule année. Et on ne sait que trop l'effroyable rapidité avec laquelle croît la dette de la France envers ses anciens alliés depuis que sévit la crise des changes.

4. Par exemple, en Espagne, vers 1905, chaque prime de l'or de 10 % infligeait aux Compagnies, qui devaient 1.700 millions de pesetas en or, 170 millions de perte. (Subercaseaux, o. c., p. 238.)

5. Et ils ne parviennent que difficilement à se défendre de cette perte par des relèvements d'impôts ou de tarifs.

6. Or ce sont naturellement les plus riches, et dont la circulation est saine, qui prêtent aux autres.

7. Cf. les faits cités par Subercaseaux, o. c., p. 229.

dans un pays neuf ou pauvre, qui ne saurait se passer du concours actif de ce capital, à se tarir, et peut-être même les capitaux nationaux sont-ils poussés à un exode vers les pays où la monnaie est plus stable. D'autre part encore, pour le commerce international lui-même, sauf l'avantage temporaire que l'on sait, toute opération se transforme en une spéculation sur le cours de la monnaie nationale, en devenant par là même plus aléatoire, et cette instabilité constitue certainement, à la longue surtout, beaucoup plus une cause de gêne que de profit[1]. Enfin, comme toutes les opérations participent plus ou moins de la même instabilité et que le mal originel, la dépréciation et la variabilité du pouvoir du numéraire, s'étend à tout, même à l'intérieur du pays, le poids d'une dette, la valeur d'une créance, le prix de revient d'un produit, le prix de vente d'une marchandise, tout est livré à la même incertitude[2], si favorable aux manœuvres et aux méfaits de la spéculation, aucune comptabilité, publique ou privée, n'est exacte, aucun équilibre budgétaire de quelque durée possible, et la perturbation monétaire finit par se faire sentir à tout l'ensemble de la production[3] et de la répartition, en bouleversant la position respective des différentes catégories sociales[4], avec l'affaiblissement du pouvoir de consommation et aussi du pouvoir d'épargne qui s'ensuit et sa répercussion sur toute la marche de l'activité générale[5].

1. Et la paralysie des importations peut d'ailleurs elle-même se répercuter sur l'ensemble de l'économie. (Truchy, o. c., II, p. 107.)

2. Aussi finit-on par imaginer, pour échapper à cette incertitude, des procédés divers, tels que le relèvement automatique des sommes dues à mesure que le pouvoir d'achat de la monnaie diminue, l'expression de l'obligation en une marchandise courante de valeur relativement constante, comme le seigle ou le charbon, le système des comptes à valeur constante, où le créancier est crédité en valeur-or, et finalement l'adoption d'un coefficient par lequel les valeurs sont multipliées, et qui n'est autre que le cours du change, qui finit par dominer toute l'étendue du marché. Cf. Nogaro, *Phén. mon.*, p. 99.

3. La situation du pays par rapport à l'étranger revient à ceci que celui-ci lui achète, par exemple, à moitié prix ses marchandises, puisqu'il les paie avec une monnaie qui vaut le double de ce qu'elle valait d'habitude.

4. On a observé que le bénéfice des exportateurs peut être prélevé moins sur les étrangers que sur les nationaux, les devises des exportateurs devant être achetées précisément pour payer des importations de denrées nécessaires au pays. (Ansiaux, *R. E. I.*, 1924, I, p. 479.)

5. Conant, o. c., I, p. 382; Truchy, o. c., II, p. 107; Colson, o. c., IV, p. 160 et 192; Arnauné, o. c., p. 138; Bourguin, o. c., p. 168; Pallain, o. c., p. 48 et 167; Sibercaseaux, o. c., *passim*, et p. 234 : cf. tous les faits cités.

25. Toute la question est donc de savoir si et dans quelle mesure la monnaie dépréciée conserve à l'intérieur du pays son pouvoir général d'acquisition[1]. Or les conclusions de l'analyse théorique, qui font justice des soi-disant avantages des changes anormaux, ont été nettement confirmées, aussi bien dans les pays à papier-monnaie que dans les pays à étalon d'argent, par tout un ensemble de faits qui prouvent qu'elle n'a pas gardé ce pouvoir[2].

Parmi les premiers, l'Espagne[3] a connu, de 1889 presque jusqu'à la grande guerre, une très forte hausse du change, qui de 4 % monte à 8 % en 1891, à 22,5 % en 1894, s'élève par bonds successifs jusqu'à 115 % en mai 1898, pour fléchir jusqu'à 25 % en 1899, et remonter encore jusqu'à 42 % en 1901, mais pour se stabiliser vers 35 % de 1902 à 1904, avant de redescendre à 30 en 1905, à près de 13 en 1906, à tout près de 10 en 1909, et à 7 ou 8 % vers 1910, peu

1. Cf. Bourguin, o. c., p. 163. — On a essayé de vérifier la relation existant entre le change et les prix, par la comparaison des nombres-indices de l'un et des autres, quelle que soit la relation de cause à effet ou de dépendance existant entre eux, et de voir aussi, par conséquent, s'il était vrai, comme on l'a affirmé, qu'entre deux pays les prix fussent proportionnels à la perte au change de leurs monnaies respectives par rapport au dollar. Or on a constaté, pour les pays envisagés et les années 1920, 1921 et les premiers mois de 1922, que, si les variations des prix dans ces pays ont été associées à celles des prix aux Etats-Unis, elles ont été cependant moins amples et moins rapides que ne l'aurait comporté la combinaison de ces variations et de celles du change, et d'autant moins que le change de ces pays était plus bas ou se dépréciait plus rapidement. D'autre part, dans les pays où la dépréciation du change est faible ou lente, la monnaie a, à l'intérieur, un pouvoir d'achat peu différent, mais cependant inférieur, de son pouvoir à l'extérieur, à l'opposé de ceux où le change est très déprécié et a d'amples variations — peut-être parce qu'elle prend, par l'usage, auprès des nationaux, une valeur supérieure à celle que l'étranger est porté à lui attribuer. Enfin on a constaté que, si on classe les divers pays dans l'ordre des indices de leurs prix de gros et de détail et des indices de leur change, il existait entre les deux échelles un parallélisme tout à fait remarquable, sauf de très rares perturbations de rang et de très légères discordances. Cf. Olivier, *R. E. P.*, 1922, p. 420, ses tableaux et ses diagrammes.

2. Cpr. Conant, *R. E. I.*, 1905, I, p. 79.

3. On sait, d'ailleurs, que la situation de l'Espagne fut tout à fait à part, ce pays n'étant ni un pays à étalon d'argent, puisque l'argent n'était pas librement frappé, ni un pays absolument au régime du papier-monnaie, puisque le billet de banque restait convertible, mais en or ou en écus de 5 pesetas *au choix de la Banque*. Seulement la rareté de l'or dans la circulation et le remboursement habituel des billets en argent faisaient que la peseta n'avait pas conservé sa parité avec le franc, sans que sa valeur fût réglée cependant par le cours du métal blanc, et de là les variations du change. Et il semble bien que ses fluctuations furent

avant le cataclysme européen[1]. Or il appert de toutes les statistiques relatives aux prix que, en dépit d'un progrès économique général, leur hausse a coïncidé avec celle du change[2], et qu'il y a eu un certain synchronisme entre les variations des uns et de l'autre[3]. Et, pour faire antithèse aux bénéfices anormaux que cette situation a pu rapporter à quelques privilégiés, il y a eu le déficit chronique des budgets, la gêne des compagnies de chemins de fer qui avaient emprunté ou acheté à l'étranger, le renchérissement des matières premières, l'élévation du prix général de la vie, la diminution de situation des personnes à revenus fixes et des travailleurs, dont les salaires ne s'étaient pas élevés proportionnellement[4], et dans son ensemble l'affaissement de l'activité économique[5]. — Pareillement, aux Etats-Unis, pendant la crise monétaire due à la guerre de Sécession et au cours forcé, on constate[6], de 1861 à 1878, le parallélisme de la courbe des prix et de la courbe de la prime de l'or :

dues alors aux fluctuations de la circulation, sans y être pourtant toujours étroitement associées, en raison de tous les facteurs qui s'exercent sur son cours. Cf. le tableau dressé par Mitjaville, *la Crise du change en Espagne*, th. Bordeaux, 1904, p. 121. Cependant, se fondant sur ses irrégularités, on en a fourni une autre explication par les variations de la cote des titres de la Dette extérieure à Paris, avec lesquels les règlements espagnols pouvaient être également effectués, et par conséquent aussi par l'action sur la Bourse de Paris des événements de toutes sortes, survenus en Espagne, qui pouvaient influencer leur valeur — élément du reste qu'aucune explication ne saurait exclure. Cf. sur cette dernière, Nogaro, *R. E. I.*, 1910, IV, p. 60. Cf. G. Roux, *le Change espagnol et son amélioration récente*, th. Paris, 1911.

1. Cpr. les moyennes un peu différentes de Nogaro, *l. c.* Il note comme ayant contribué à ce redressement le fait que le gouvernement espagnol, qui percevait les droits de douanes en or, vendait des traites en or lorsque le change tendait à s'élever.

2. Il ressort des cours des principales denrées, de 1855 à 1904, que ce qui coûtait à l'origine 6 pesetas 93 se vendait à la fin 12 pesetas 31; d'un autre relevé effectué pour Madrid, que les marchandises considérées (viande, pain, sucre, etc.) avaient subi une majoration moyenne de 90 %, et les salaires de 45 %, etc.

3. En particulier, pour le blé, le rapport de ses prix à Paris et à Madrid et du cours du change, de 1890 à 1904, montre que ce rapport s'élève avec le change et s'abaisse comme lui, avec une réelle régularité. Cpr. les faits cités pour le même pays par Subercaseaux, o. c., p. 213.

4. Subercaseaux, o. c., p. 219.

5. Bourguin (o. c., p. 176) reconnaît d'ailleurs que depuis 1891 les exportations espagnoles ont fléchi comme les importations.

6. D'après l'*Aldrich Report* et aussi les relevés du professeur Falkner. Cpr Subercaseaux, o. c., p. 212.

en 1862 leur indice est à 117,8 lorsqu'elle est de 13,3; de 148,6 en 1863, pour une prime de 45,2; à 190,5 en 1864 pour une prime de 103,3; à 216,8 en 1865 pour une prime de 57,3, et en 1878, pendant que la prime est redescendue à 0,8 seulement, les prix ne sont plus que de 101,3, tout proches du chiffre de base initial. Et si les salaires se ressentent à un moindre degré de la dépréciation du signe monétaire, en raison de la manière même dont ils se fixent, ils n'en obéissent pas moins au même mouvement de hausse et sont, par exemple, en 1864 de 134 pour une prime de 103,3 et de 148,6, en 1865, pour une prime de 57,3[1]. — Enfin la Grèce[2], dont le change avait constamment dépassé le pair depuis 1877, pour être en moyenne depuis 1885 de 50 % et atteindre en 1895 un niveau tel que 100 francs s'échangeaient contre 190 drachmes, la Grèce a connu les mêmes phénomènes, une hausse de prix des marchandises cotées sur le marché international parallèle à la hausse des changes, une hausse moindre des salaires, mais sensible surtout depuis 1901, et un renchérissement considérable du coût de la vie et en particulier des petits loyers[3].

Quant aux pays à étalon d'argent, la Chine, l'Inde anglaise (jusqu'en 1893) et le Mexique (jusqu'en 1905), il n'est même pas établi que cet étalon ait stimulé directement et sérieusement leur courant d'exportations, du moins si, au lieu de l'évaluer en argent, on en traduit la valeur en or[4]. Pour la Chine leur augmentation réelle a été, de 1881 à 1891, de 21 % seulement, soit 2 % environ annuellement, et elle ne s'est produite du reste en majeure partie qu'à destination des pays qui étaient comme elle à l'étalon d'argent. De 1892

1. Cf. Subercaseaux, o. c., p. 217. C'est par ce côté surtout que l'intérêt des entrepreneurs au maintien de la prime de l'or, et surtout à son élévation graduelle, est manifeste.

2. Cf. également, pour l'Autriche-Hongrie, Pallain, o. c., p. 133.

3. Pallain, o. c., p. 143; Arnauné, o. c., p. 140; Bourguin (o. c., p. 179) reconnaît, au reste, que la dépréciation du papier-monnaie vis-à-vis des marchandises suit fatalement sa dépréciation vis-à-vis de l'or, mais sans concordance absolue des deux phénomènes.

4. Pour l'Inde la Commission chargée, en 1893, d'étudier la question conclut que le progrès de l'exportation avait été plus faible depuis que le change de l'argent baissait que lorsqu'il était stable, et la même constatation a été faite pour le Japon. Cpr. cependant les faits contraires cités par Bourguin, o. c., p. 167, note 1.

à 1902 cette augmentation n'a pas été plus forte non plus pour le Mexique, un peu plus de 18 %. En revanche la dépréciation de l'étalon a eu dans ces pays tous ses mauvais effets ordinaires. D'abord — et c'est en partie l'explication du défaut du développement attendu de leurs exportations — comme on l'a constaté pour le Mexique, l'Inde britannique[1] et l'Espagne[2], ils ont souffert de la pénurie des apports du capital étranger, qui éprouvait la plus grande répugnance à s'y placer, même à court terme, par suite des incertitudes de valeur de l'étalon et du change. Ensuite la baisse de l'argent et la hausse du change y ont préjudicié particulièrement à certaines catégories de personnes, par exemple aux Indes, avant la stabilisation du cours de la roupie, aux commerçants qui importaient d'Angleterre, et au gouvernement de Bombay, qui avait à y faire des remises pour le paiement de sa dette ou des pensions de ses anciens fonctionnaires. Enfin les prix ont dû naturellement s'y élever à mesure que la valeur de l'argent baissait[3], avec toutes les conséquences que l'on sait de cette élévation. Cette hausse s'est produite très nettement dans l'Inde anglaise, où leur niveau, pour 100 marchandises observées, s'est élevé depuis 1871, époque initiale, à l'indice 106 en 1881, alors que le prix de l'argent était à l'indice 85, jusqu'à 164, en 1897, contre 45 pour l'argent, plus d'ailleurs pour les objets d'alimentation que pour les autres marchandises et que surtout pour les salaires[4]. Et au Japon, avant l'adoption de l'étalon d'or en 1897, la dépréciation du *yen* d'argent a eu le même

1. Sur les effets de la suspension de la frappe dans les rapports de l'Inde avec les autres pays d'Orient à étalon d'argent, cf. Bourguin, o. c., p. 176.

2. Quant à l'excitation que les exportations de l'Argentine ou de l'Espagne paraissaient devoir à la dépréciation de leur étalon, elle a été constatée pareillement pour les Etats-Unis et l'Australie, qui avaient l'étalon d'or.

3. Sur la réalité de cette hausse aux Indes, en Chine, au Japon, cf. les faits contraires cités par Bourguin, o. c., p. 164. Ce qui est certain, c'est que la baisse *continue* du métal blanc devait retarder l'adaptation des prix intérieurs aux prix internationaux, et par conséquent maintenir plus longtemps aux exportateurs de l'Inde l'avantage de la prime à l'exportation (mesurée par l'écart entre la hausse des prix au dedans et la dépréciation de la roupie) et de la supériorité de la concurrence. (Decamps, o. c., p. 145.)

4. Sur l'enquête anglaise de 1888, qui semblait avoir abouti à des conclusions contraires et sur laquelle Bourguin (o. c., p. 164) s'appuyait, cf. Colson, o. c., IV, p. 192.

résultat sur les prix, d'ailleurs inégalement influencés, sans avoir même la vertu, ni de développer les exportations vers les pays à étalon d'or, qui n'ont pris leur essor qu'après la stabilisation du yen, ni d'arrêter non plus le cours des importations, particulièrement de celles en provenance d'Angleterre[1].

Mais toute l'histoire vécue depuis la guerre a établi surabondamment que, la hausse des devises étrangères se répercutant sur les prix des produits importés, et par conséquent sur le coût de la vie et sur les prix de revient, les prix intérieurs tendent à rejoindre les prix mondiaux et l'élan des exportations et de la production à s'arrêter, et que la prime n'existe donc que pendant la période de décalage entre les deux sortes de prix, où les prix nationaux restent en retard sur la hausse des devises appréciées, période qui peut parfois se prolonger assez longtemps, comme aussi ne durer que quelques semaines[2].

1. Conant, o. c., I, p. 386; Pallain, o. c., p. 148; Arnauné, o. c., p. 141.

2. La preuve en a été faite particulièrement pour l'industrie textile belge, dans une étude de Miry (*R. E. I.*, 1926, III, p. 315), qui montre à quels brefs intervalles peuvent se succéder, pour une branche de la production, sous l'action des changes et des prix, les périodes d'excitation et de *boom*, puis de dépression et de marasme. (Cf. tableaux des p. 325 et 327 pour les années 1923 et 1924, et des p. 331 et 332 pour 1925 et 1926.)

CHAPITRE X

Les Correctifs des variations du change.

1. Possibilité de ces correctifs. — 2. I. Modes d'action sur la balance des comptes : action de l'Etat, politique de l'escompte, politique des devises, action des particuliers. — 3. II. Moyens de crédit, emprunts extérieurs et solidarité des banques. — 4. Interventions diverses de l'Etat sur le marché des changes. — 5. III. Procédés de correction du change par l'assainissement monétaire : l'étalon d'échange d'or. — 6. Les applications du système dans les pays à étalon d'argent. — 7. Ses applications dans les pays à circulation de papier.

1. Par toutes les influences auxquelles le cours du change obéit, balance des comptes, taux de l'intérêt des capitaux et de l'escompte, valeur de l'étalon monétaire, il apparaît assez comme l'indice et le reflet tout ensemble de la situation internationale, du crédit et de la circulation d'un pays. Et partant ce signe ne saurait changer sans la modification interne de l'état d'où il procède, et il serait vain de chercher à améliorer le change sans agir sur les conditions mêmes dont il est la résultante[1]. En ce sens assurément on peut affirmer qu'en dehors de cette action il n'existe pas de correctifs réels au change. Mais ce n'est pas dire, tout au contraire, qu'il soit impossible d'en influencer le taux par des interventions appropriées, qui s'en prennent directement à ses causes déterminatrices[2]. Or on peut en concevoir de trois ordres différents, suivant les éléments sur lesquels portent ces interventions.

2. I. C'est d'abord la balance des comptes qu'on peut chercher à influencer, car le mode de redressement du change le plus

1. Goschen, o. c., p. 201.

2. De Greef (*R. E. I.*, 1911, IV, p. 29) constatait que la politique des changes avait été jusqu'alors tout empirique et qu'on niait la possibilité d'interventions.

adéquat, lorsque son taux défavorable procède d'une supériorité permanente des dettes du pays, du chef notamment de ses importations, sur ses créances, consiste évidemment à s'efforcer de consommer moins ou de produire plus, afin de rétablir l'équilibre. Mais, à défaut de cet effort collectif, qui ne saurait être vraiment efficace sans être un peu spontané et en tout cas voulu par les individus, l'Etat n'est pas absolument sans moyens d'agir dans le même sens, en agissant précisément sur les mouvements de marchandises, de capitaux ou de personnes, dont l'ensemble contribue à déterminer cette balance. En effet, en dehors même de ses tarifs de douanes, qui sont dominés d'ordinaire par des considérations d'un autre ordre, les restrictions plus ou moins complètes apportées, à titre exceptionnel et plus ou moins temporaire, aux importations, aux placements à l'étranger ou à la sortie des capitaux nationaux, aux émissions de valeurs étrangères, et même aux déplacements des individus et aux dépenses dont ils s'accompagnent, sont susceptibles d'exercer une action immédiate de cette nature. Et il en est de même, plus normalement, des mesures favorables à l'essor des exportations, telles que la participation de l'Etat à l'organisation ou à la diffusion du crédit au commerce extérieur ou à l'établissement, avec son concours financier, d'un système d'assurance des risques particuliers inhérents aux opérations de ce commerce.

Mais le rôle principal appartient encore, dans ce domaine, à la Banque qui préside à l'ensemble de la circulation. Car, lorsqu'un pays souffre d'une balance défavorable ou d'une pénurie de capitaux, comme aussi à la veille d'une crise ou au lendemain des destructions d'une guerre, la *politique de l'escompte* constitue un très puissant moyen d'agir sur les mouvements des marchandises ou des capitaux dans un sens favorable au rétablissement de cette balance, du moins si rien par ailleurs ne s'y oppose. On sait déjà pourquoi : pour ne rappeler ici qu'un des effets de la modification du taux de l'escompte, on sait que son relèvement provoque de toutes parts une demande d'effets sur le pays où il survient, parce que l'appât de ce taux suffit à y attirer les capitaux du dehors, tandis que la demande des devises étrangères y diminue, d'ailleurs pour le même motif, les capitalistes qui y ont des fonds en pension ayant tout intérêt désormais

à les y laisser au lieu de les rapatrier. A l'inverse la baisse du taux provoquerait une augmentation de la demande, en vue de réaliser le rapatriement de ces fonds ou d'envoyer au dehors les capitaux nationaux qui sont en quête d'un meilleur placement[1].

Une autre politique voisine, celle dite *des devises*, très suivie avant la guerre dans certains pays, l'Allemagne, l'Autriche-Hongrie, la Russie, l'Italie et la Belgique — sinon chez nous —, vise, sans agir sur la balance elle-même comme la précédente, à un meilleur aménagement des ressources nationales de change, et elle est d'un emploi d'autant plus légitime que celle de l'escompte n'est pas sans léser par force certains intérêts et risque aussi d'être neutralisée dans ses effets, au moins en partie, par l'élévation concomitante du taux — à titre de moyen défensif — dans les pays sur les capitaux de qui elle se proposait d'exercer son attraction. Cette politique différente consiste, de la part des banques, à acheter le papier sur l'étranger quand le change est bas et à laisser au lieu de l'encaissement les fonds en provenant, pour être en état de les utiliser au mieux par leurs tirages aux époques de change défavorable, de manière à enrayer son élévation par cette offre et éventuellement aussi à contre-battre l'action de la spéculation. Mais cette politique de stabilisation est évidemment subordonnée à l'état du marché des changes et à ses variations, et elle reste limitée dans ses effets au cas où le déséquilibre de la balance n'est pas trop accentué ou la tension monétaire trop forte[2].

Il en faut dire de même de cet autre procédé d'aménagement des disponibilités de change qui relève de l'initiative, non plus des banques, mais des particuliers eux-mêmes, et qui donne à ceux-ci un certain pouvoir d'action sur ses cours. D'abord, en effet, lorsqu'ils créent du papier sur l'étranger, il peut être loisible aux commerçants, du moins jusqu'à un certain point, de spécifier qu'il sera payable en une monnaie déterminée, en francs-or par exemple, ou en dollars, ou en telle autre monnaie à un taux de change fixé par avance. Ensuite et surtout il leur est possible, comme importateurs, de se couvrir par un achat de devises à un

1. Landry, o c., p. 485; Goschen, o. c., p. 219. Cf. *supra*, tome II, Crédit, p. 52 s.
2. Decamps, o. c., p. 262; Clerget, o. c., p. 214.

cours favorable, plus ou moins longtemps avant l'échéance de leur dette, et, comme exportateurs, de consolider leur gain, en vendant immédiatement leur créance au cours actuel du change. A la vérité, ces moyens sont conditionnés dans leur emploi, le premier par l'état même de la concurrence internationale, et le second par l'état du marché des changes. Mais, du moins quand il est possible, ils tendent à prévenir les variations brusques de ceux-ci, par des opérations effectuées à l'avance et en temps opportun[1].

3. II. Sous différentes formes le *crédit* peut intervenir aussi pour rétablir, au moins momentanément, l'équilibre de la balance des comptes, lorsqu'il n'a pas pu être réalisé par d'autres moyens plus normaux, mais précisément avec cette infériorité qu'il ne fait, par nature, que proroger l'échéance des dettes, au lieu de les éteindre. La plus usuelle de ces formes, et de toutes la moins dangereuse, est déjà connue : elle consiste dans une création de change par les banquiers, destinée à parer à son insuffisance momentanée, en attendant que l'équilibre de la balance se rétablisse de lui-même par l'envoi prévu et plus ou moins prochain d'une exportation. Cet expédient temporaire, qui sert à l'ajustement des disponibilités de change dans le temps, n'offre guère que des avantages, puisqu'il tend par la création d'une ressource artificielle à faire baisser le prix du papier et à faciliter les règlements sans exportation d'or, au moins jusqu'à l'échéance de ces effets, époque à laquelle il faudra les acquitter à leur tour, et il ne deviendrait abusif, en dégénérant en un vrai papier de complaisance, que si la créance avec laquelle cet acquittement doit être normalement effectué n'était pas, quoique seulement future, vraiment certaine dans son existence.

Mais, si nécessaire qu'il puisse être, le danger du crédit apparaît plus nettement dans la deuxième de ses formes, celle de l'*emprunt extérieur* : aussi ne convient-il d'y recourir que si la situation débitrice du pays est de nature à se prolonger indéfiniment et ne permet pas de se priver de ce secours. Car, s'il dégage immédiatement le présent, plus ou moins suivant que les ressources qu'il apporte peuvent

1. Clerget, o. c., p. 213. Cf. Casamajor, *Le Marché à terme des changes*, th. Paris, 1925.

être utilisées librement ou doivent être, au contraire, obligatoirement employées à régler les achats des nationaux dans le pays prêteur[1], il charge évidemment l'avenir du poids des intérêts et de l'amortissement de cette dette nouvelle, et il l'aggrave surtout si, pour faire face à ces obligations, cet emprunt doit être suivi d'un ou plusieurs autres[2]. La situation se prolonge ainsi, grosse de périls, et elle ne cesse que s'il survient une amélioration de l'état général du pays emprunteur telle que l'excès de ses disponibilités nouvelles sur ses besoins provoque des placements de ses nationaux au dehors, qui lui fournissent de futurs moyens de compensation, et, étant donné la hausse des valeurs mobilières dont cette amélioration s'accompagne, le rapatriement éventuel de ses titres[3]. — Pour les pays prêteurs, au contraire, le portefeuille de valeurs étrangères auquel ils ont employé leurs disponibilités, de préférence à une augmentation d'importations de marchandises, qui, au delà d'un certain point, leur serait inutile ou même nuisible, ou à des importations d'or, qui risqueraient d'y troubler l'équilibre monétaire, constitue comme une sorte d'assurance contre les fluctuations éventuelles de leur change, car il offre, par le revenu qu'il rapporte[4], des moyens actuels de compensation qui peuvent être très importants, et de plus grands encore, en cas de besoin, par un dégagement rapide des capitaux qu'il représente[5].

Quant à ce qu'on a qualifié de « crédit de spéculation » — si on peut appeler crédit une opération où le spéculateur agit de son plein gré et ne s'engage à rien envers un pays qui, de son côté, ne lui a rien demandé —, il n'apporte évidemment au pays dont la monnaie sert de matière à ce

1. Decamps, o. c., p. 181 s.

2. Cf., sur la situation du Brésil sous ce rapport, Decamps, o. c., p. 184.

3. Sur ces opérations de rachat, effectuées soit par l'Etat lui-même, soit par les particuliers, en Italie, en Espagne, en Autriche-Hongrie et en Russie, cf. Decamps, o. c., p. 193.

4. Leurs coupons constituent aussi un moyen de spéculation, par l'avantage qu'ils offrent, s'ils sont payables sur d'autres places en même temps que sur la place émettrice, de les faire toucher ici ou là, suivant la situation de ces places et le cours du change. Sur cette spéculation, cf. Decamps, o. c., p. 202.

5. Decamps, o. c., p. 197. Cet auteur a dit très justement (p. 200) des capitaux ainsi placés qu'ils « assurent la répartition des changes dans le temps, comme les arbitrages dans l'espace ».

trafic ou à ce jeu qu'un secours essentiellement instable, puisqu'il ne dure que ce que dure l'intérêt apparent d'un spéculateur, essentiellement impressionnable, à le prolonger, et que les fonds qui alimentent ce crédit sont tout prêts à se retirer à la première alerte, en aggravant par ce retrait précipité les fluctuations du change.

D'une bien autre portée est la pratique entre banques de pays différents d'une solidarité active bien entendue, laquelle n'est que la conséquence et comme la reconnaissance de la solidarité même des marchés internationaux. Celle-ci se réalise lorsqu'une banque, pour se prémunir contre des répercussions fatales, vient en aide à celles du pays où se produit une tension monétaire, par des envois d'or ou des ouvertures de crédit, qui modèrent la tension de l'escompte et l'élévation du change, en apportant à ce pays et à son institut d'émission un supplément de ressources pour ses besoins de règlement. Fréquentes, même avant la guerre, ont été les interventions de cette nature dans les rapports de la Banque de France avec la Banque d'Angleterre[1], et elles ont même été organisées d'une manière régulière par l'Union Monétaire Scandinave dans les relations des trois États qu'elle lie. Aussi a-t-on conçu, mais non encore réalisé, l'idée d'une organisation internationale permanente de ce genre[2], dont la fonction serait de prévenir les crises monétaires généralisées, en intervenant de suite sur les points où elles menaceraient d'éclater[3].

4. Enfin, dans des cas très exceptionnels et des situations tout à fait anormales, il peut appartenir à l'Etat d'agir sur les changes en procurant lui-même au commerce des moyens de règlement à l'étranger par des initiatives financières que seul peut-être il est en mesure de prendre. Elles se réalisent d'abord sous la forme la plus directe, celle des emprunts qu'il place au dehors dans le public ou qu'il contracte auprès des Trésoreries ou des grandes banques étrangères, pour en

1. Ces interventions se sont produites en 1890, en 1903, 1906, 1907 et 1908, et d'une façon continue pendant la guerre mondiale, en même temps que l'entr'aide des Trésoreries.

2. Elle a été particulièrement recommandée par Luzzati.

3. Truchy, o. c., II, p. 100 et 101; Clerget, o. c., p. 214; Decamps, o. c., p. 232; Nogaro, o. c., p. 302.

laisser les fonds à l'extérieur, à la disposition des débiteurs nationaux ou en vue du paiement de ses propres achats, et aussi sous la forme de la garantie qu'il donne, au lieu d'emprunter lui-même, aux opérations de sa propre banque centrale ayant le même objet. Elles se réalisent ensuite selon une formule nouvelle, dont on a fait récemment un grand usage, et qui consiste, de la part de l'Etat, à se faire consentir par ses nationaux possesseurs de valeurs mobilières étrangères le prêt ou la disponibilité de ces valeurs, pour s'en servir à son tour comme de moyens de remise ou tout au moins comme gage d'ouvertures de crédit à l'étranger, soit dans l'intérêt du commerce, soit dans son propre intérêt.

Mais l'intervention de l'Etat peut se manifester encore, en matière de change, en dehors du domaine du crédit. Sans essayer, en effet, d'agir directement sur les conditions d'ordre général dans lesquelles son taux se fixe, il lui reste une dernière faculté, celle de contrôler les opérations portant sur cette marchandise spéciale, afin qu'elle soit du moins utilisée au mieux et mise à l'abri, au moins à l'intérieur du pays, des entreprises spéculatives. C'est ce qu'il peut faire, soit en les concentrant entre les mains d'une ou plusieurs banques, agissant sous la surveillance d'un office central, soit en les faisant contrôler par ce bureau lui-même ou par ses délégués, les Chambres de commerce par exemple, afin d'exiger des commerçants la justification précise de la réalité de leurs besoins de change avant d'autoriser leurs achats sur ce marché[1].

5. III. Dans la mesure enfin où les cours du change sont dominés par l'état de la circulation monétaire du pays, c'est-à-dire par la dépréciation de son étalon, l'assainissement de cette circulation relève évidemment de la politique financière du Gouvernement, soit qu'elle s'oriente fermement dans le sens de l'adoption d'un étalon métallique de bon aloi ou d'une revalorisation du papier, soit, à défaut d'un assainissement complet qui pourrait être trop difficile ou à trop longue échéance, qu'elle aboutisse à l'institution d'organismes de stabilisation, comme les *Caisses de conversion* dont il a déjà été parlé, et dont le rôle est de resserrer les fluctuations

1. Truchy, o. c., p. 114.

du change en ramenant et en maintenant la valeur de la monnaie-étalon à un rapport aussi fixe que possible avec la saine monnaie. Ce procédé de stabilisation du change, commun aux pays à étalon d'argent et aux pays au régime du papier-monnaie, *l'étalon d'échange d'or* ou *Gold Exchange Standard*, consiste essentiellement dans l'établissement d'une *parité fixe*, plus ou moins voisine de l'état de choses actuel, suivant les circonstances, entre la valeur de l'or, dont les mouvements d'entrée et de sortie restent entièrement libres, et celle de l'argent ou du papier, dont la circulation est maintenue, en principe, à son chiffre actuel ou tout au moins strictement proportionnée aux besoins des échanges et reste enfermée dans le pays, et dans la *double convertibilité*, à un fonds officiel, sur le pied de la parité légale, de l'or en cette dernière monnaie ou de cette monnaie en or, tout au moins, et exclusivement le plus souvent, pour les paiements des nationaux à l'étranger.

6. Parmi les pays à étalon d'argent, le système a été essayé avant tous autres, comme on l'a déjà indiqué[1], par l'Inde britannique, après la suspension de la libre frappe du métal blanc en 1893. Cette suspension ayant coupé de sa communication ordinaire avec le marché et, partant, avec la valeur de ce métal la valeur de la roupie, celle-ci fut officiellement stabilisée sur le pied de 1 roupie par 16 pence (ou de 15 roupies par livre), au lieu de l'ancienne parité officielle de 27 pence par roupie. Puis, en vue de cette stabilisation, tandis que les hôtels des monnaies étaient obligés, du moins à partir de 1898-1899, de recevoir l'or sur ce pied-là, et que les débiteurs étrangers étaient autorisés à effectuer sur la même base des dépôts d'or au Secrétariat d'Etat de l'Inde à Londres, en échange de transferts télégraphiques sur la grande colonie, en retour les débiteurs indiens qui auraient à faire des remises à l'étranger, obtiendraient l'or au même taux par des tirages sur cette réserve ou sur le Fonds indien qui fut créé par la suite[2]. Dans ce plan le flux et le reflux des deux

1. Cf. *supra*, tome I, Monnaie, p. 268.

2. Ce n'est, en effet, que successivement que fut assurée pratiquement la double convertibilité de la livre en roupies — par la vente des *Council Bills*, tirés par l'Agence du Gouvernement indien à Londres sur le Trésor de l'Inde, pour faciliter

métaux dans les Caisses officielles devaient ramener invinciblement le change de la roupie au niveau fixé par la parité. Comment, en effet, étant donné cette double faculté, le prix des effets pourrait-il dépasser les points de sortie et d'entrée de l'or ainsi marqués par la parité légale, surtout si la circulation était maintenue dans les mêmes limites?

Et de fait la continuité des balances favorables de l'Inde, qui normalement avait plus à recevoir qu'à payer[1], assura longtemps le bon fonctionnement de l'étalon d'échange, jusqu'à ce que, une première fois entre 1907 et 1909, la diminution des exportations (en particulier à la suite de mauvaises récoltes) eût fait baisser l'étiage des deux Fonds officiels et fait fléchir le change indien, et que, par un second à-coup, provoqué par la hausse de l'argent, le Gouvernement ait dû, à partir de 1917, faire varier de nouveau la parité et la fixer, en 1920, à 20 pence par roupie (ou 10 roupies par livre), en faisant perdre, par conséquent, au change sa stabilité[2]. Car il va de soi que, si la valeur commerciale du métal dépasse cette parité, les espèces nationales sont draînées immédiatement dans la circulation par les débiteurs de l'étranger, qui n'ont plus d'intérêt à s'adresser au Fonds indien, puisqu'il vend désormais l'or trop cher, tandis que les créanciers de l'étranger ont avantage à s'adresser à lui pour convertir leurs créances en monnaies nationales, puisqu'il achète l'or à prime ou vend l'argent à perte. — Et la même expérience du système devait être faite, avec le même résultat, par les Etablissements des Détroits, par le Mexique et surtout par les Philippines, dont la balance défavorable devait en contrarier particulièrement le fonctionnement, jusqu'à ce que, par un abaissement de poids et de titre, on ait

les remises de la métropole, ou par des tirages sur sa réserve à la Banque d'Angleterre —, et des roupies en livres — au Fonds indien ou à la réserve de Londres —, et réalisée entièrement de la sorte la substitution aux anciens *silver points* des nouveaux points d'entrée et de sortie fixés par la parité légale. Cf. Nogaro, o. c., p. 47.

1. Cf. le tableau des importations d'or aux Indes de 1900 à 1914, dans Decamps, o. c., p. 153.

2. Nogaro, o. c., p. 174. — Mais de nouveau il est question en ce moment même de fixer le cours de la roupie à 18 pence, qui correspond à peu près à la moyenne du change indien à Londres depuis quelques années. Aussi certains osent-ils parler de faillite du système et préconiser l'adoption de l'étalon d'or.

dû se résigner à faire de la monnaie d'argent une simple monnaie fiduciaire[1].

7. Mais l'étalon d'échange d'or est applicable, par nature, aussi bien à une circulation de papier qu'à une circulation d'argent[2], et il fait pareillement le fond de l'institution des Caisses de conversion de la République Argentine (1899) et du Brésil (1906). Eux aussi, ces pays lui ont demandé[3] de stabiliser leur change sur le pied de sa perte à l'époque[4], savoir de 1 *peso-papier* pour 44 *centavos* (ou centièmes) de peso-or (ou de 227,27 pesos-papier pour 100 pesos-or), en ce qui concerne le premier pays, et de 15 d. pour 1 *milreis*, pour le second, puis, à partir de 1910, de 16 d. Les deux Caisses se proposent, en effet, en recevant de l'or contre du papier dans les années de balance favorable et en donnant de l'or contre du papier aux époques de balance contraire, au moins dans les limites de leurs disponibilités, de les maintenir l'un par rapport à l'autre sur le pied de la parité adoptée et de se prémunir ainsi contre les variations du change. Mais, si ce résultat a été obtenu tant que les circonstances économiques n'y ont pas fait obstacle, le système devait être impuissant à empêcher ces fluctuations si la situation venait à se renverser[5]. Et de fait encore, en Argentine, grâce

1. Cf. Decamps, o. c., p. 146 s.; Nogaro, o. c., p. 47 (il note, aussi bien pour l'Inde que pour les Philippines, que l'augmentation de la circulation n'a pas contrarié le jeu du système).

2. Il a même pour ces pays cette supériorité de ne pas avoir à compter avec l'éventualité de la hausse du métal-argent, et de pouvoir faire fond sur l'accoutumance du public à la circulation de papier, accoutumance qui l'empêche de demander de l'or à la Caisse sans besoin réel et qui l'incline à l'y porter, au contraire, pour l'échanger contre du papier, seul instrument de la circulation intérieure. En retour, par ce fait du va-et-vient de l'or, la circulation fiduciaire se développe ou se restreint, sans proportion avec le besoin qu'on en peut avoir.

3. A vrai dire, l'Argentine avait connu dès 1867, et par conséquent bien avant l'Inde, un *Bureau de Changes*, qui avait bien fonctionné jusqu'en 1876 (Nogaro, o. c., p. 61). Et même la nouvelle Caisse fonctionna à l'origine concurremment avec le Fonds des changes de la *Banco de la Nación*, dont elle rendit bientôt l'activité inutile (Van Zeeland, *R. E. I.*, 1925, II, p. 335).

4. En réalité ce fut pour arrêter la revalorisation de la piastre au taux indiqué que l'Argentine adopta ce mécanisme.

5. Mais à cette remarque, Nogaro (*Phén. mon.*, p. 278 s.) réplique qu'à stock d'or égal, la résistance du système est plus forte que celle de l'étalon d'or pur aux variations de cette balance, puisqu'il est entièrement réservé aux règlements extérieurs, et que les pays à étalon d'or ont bien dû, eux aussi, suspendre la convertibilité de leurs billets.

au développement des exportations et à l'afflux des capitaux étrangers, qui se traduisaient par des apports d'or de plus en plus considérables à la Caisse[1], la prime de l'or restait invariable jusqu'à la guerre[2], c'est-à-dire jusqu'à ce que l'arrêt du commerce extérieur eût provoqué de gros retraits, et par là aussi, en décembre 1917, une prime du peso-or (dont la valeur monta jusqu'à 53 ½) sur la parité légale, en attendant que l'énorme reprise de ce commerce renversât la situation une fois de plus en ramenant l'or à la Caisse[3]. Quant à celle du Brésil, qui dut au reste, on l'a déjà dit, relever sa parité dès 1910[4], en raison de l'afflux d'or, et dont, grâce aux circonstances favorables, le change demeurait lié à cette parité, l'arrêt de ses exportations et des placements étrangers dans le pays dû à la guerre et la menace d'épuisement de la Caisse ont dû faire suspendre le remboursement de ses billets et laissé le change s'effondrer, en octobre 1914, jusqu'à 10 5/8 d. Et finalement, malgré le relèvement de celui-ci à 12 et 13 d., grâce à des balances favorables, et aussi, il est vrai, à la suspension du service de sa dette extérieure, il a fallu fermer la Caisse jusqu'en 1922[5]. Ainsi s'avère, avec leur utilité, sans doute, considérable quand

1. Nogaro (o. c., p. 61) constate que cet afflux s'est nécessairement traduit par une augmentation de la circulation du papier, émis en échange de l'or, et qui, quoiqu'elle ait doublé en dix ans, n'a pas influé sur les changes.

2. Le système avait déjà reçu un à-coup, lors de la crise américaine, en 1907-1908, car beaucoup de billets avaient été échangés à la Caisse contre de l'or, pour satisfaire aux besoins de ce métal des Etats-Unis. Et il en était résulté, par le jeu du mécanisme de la Caisse, une contraction, sans motif interne, de la circulation monétaire du pays : il manque d'élasticité, en effet, au point de vue du crédit. (Van Zeeland, *l. c.*)

3. Il était fortement question, du reste, en 1924, de transformer la Caisse en une simple section de la *Banco de la Nación*, et les certificats d'or en simples billets de banque, couverts à concurrence de 50 % par de l'or, de 15 % par des valeurs du Trésor, et de 15 % par de bons effets de commerce, et théoriquement remboursables, et de substituer à l'ancien *peso* une nouvelle unité monétaire, le *nacional*, du poids de 0 gr. 32258 à 9/10. Sur ce projet, qui semblait avoir pour objet de procurer des ressources au Trésor avec une partie de l'actif de la Caisse, cf. Boislandry-Dubern, *R. E. I.*, 1924, III, p. 466.

4. A la vérité ceci fut dû à la limitation à 320.000 contos (20 millions £) du droit d'émission des billets de la Caisse, en échange des apports d'or qui lui étaient faits.

5. La réserve d'or n'était plus que de 61.500 *contos* (1 conto = 1.000 *milreis*), au lieu de 386.700 fin 1912.

elle est servie par les circonstances[1], l'inefficacité de ces essais de « régularisation » des changes quand l'état des choses s'y oppose, aucun expédient ne pouvant ajouter en fin de compte — en dehors des prorogations d'échéances par le crédit — aux disponibilités que cet état comporte réellement[2].

1. La Grèce, qui a été presque sans cesse au cours forcé, a fait, elle aussi, la même expérience. Si, à partir de 1899, grâce à la réduction systématique du nombre des billets de sa Banque Nationale, et surtout au rétablissement d'une balance des comptes favorable et à la constitution des réserves d'or que, par le fait de celle-ci cette Banque a pu réaliser à l'étranger et qui lui ont permis de vendre sur ces crédits des traites à prix fixe, elle a pu stabiliser le cours de sa drachme, au point de l'abaisser, de 156 dr. pour 100 francs à cette date, à 103 francs en 1909, et si même en 1919 la drachme était parvenue à faire prime, grâce au transfert des crédits consentis par les Alliés à la Grèce, au règlement des dépenses des armées d'Orient, au développement considérable pendant la guerre de son trafic, son change a de nouveau connu la baisse et d'énormes fluctuations, à partir du jour où, avec l'arrêt de ce trafic et la nécessité de reconstituer ses approvisionnements, sa balance est devenue de plus en plus passive. En juin 1923 son change cotait à Londres jusqu'à 450 dr. pour 1 £. Il est vrai aussi qu'une réglementation des changes aussi abusive que compliquée et ses fréquents remaniements ont fortement contribué à ce résultat, en bouleversant à la fois leur marché et les affaires.

2. Cf. Decamps, o. c., p. 140 s.; Nogaro, o. c., p. 58 s.; G. Martin, o. c., p. 619. Sur les variations du change chilien depuis la guerre et les projets de stabilisation, cf. Subercaseaux, *R. E. I.*, 1922, III, p. 554.

CHAPITRE XI

La Crise contemporaine des changes et l'Assainissement monétaire.

§ 1er. — La Crise contemporaine des changes.

1. La crise issue de la guerre de 1914 : ses causes : 1° le bouleversement de la balance des comptes des divers pays. — 2. 2° la dépréciation du signe monétaire. — 3. La crise pendant la guerre : les changes français, anglais et américain. — 4. La crise depuis la guerre : le change français. — 5. Les principaux autres changes en perte : italien, allemand et autrichien. — 6. Modes d'intervention de l'Etat en matière de change : 1° tendant à procurer au pays des ressources de change. — 7. 2° tendant à empêcher la dette de naître. — 8. 3° tendant à contrôler le marché des changes. Marché à terme des changes. — 9. La hausse actuelle des changes français.

§ 2. — L'Assainissement monétaire.

10. Le retour à l'étalon d'or aux Etats-Unis. — 11. Le retour à l'étalon d'or en Angleterre. — 12. Dans ses grands Dominions. — 13. La stabilisation en Tchécoslovaquie. — 14. La stabilisation en Pologne. — 15. Le retour à l'étalon d'or en Allemagne. — 16. La stabilisation en Autriche et en Hongrie. — 17. Les essais de réforme en Russie. — 18. La stabilisation en Belgique. — 19. L'assainissement monétaire en Italie. — 20. L'assainissement monétaire en France : les premières mesures. — 21-22. Le Rapport des Experts. — 23-24. La politique gouvernementale actuelle.

§ 1er. — La Crise contemporaine des changes.

1. La crise internationale des changes[1] issue de la guerre mondiale, et dont la durée devait dépasser dix ans pour la plupart des pays, a fourni une occasion sans précédent

1. Cf. Decamps, o. c., p. 271 s.

à l'application de presque tous les correctifs du change à la fois.

Cette crise est née de deux grands ordres de perturbations provoquées par la guerre, les unes dans les balances des comptes des divers pays, aussi bien des neutres[1] que des belligérants, les autres dans leur circulation monétaire.

1° Quant à leur balance des comptes, elle a été profondément bouleversée à la fois par l'arrêt subit ou le changement d'orientation de l'activité de millions d'hommes, l'interruption des courants réguliers de trafic, la destruction par masses formidables des capitaux, la ruine de centres industriels de premier ordre, la suspension complète, la difficulté ou l'extrême cherté des communications, plus particulièrement des transports maritimes, mais aussi des transports terrestres, accaparés par les besoins de la guerre et les « priorités », et l'anéantissement définitif ou au moins temporaire de tout ou partie de la valeur des portefeuilles de valeurs étrangères à la suite de l'état de guerre et des suspensions de paiements qui en sont résultées. Ainsi, pour la France, le seul excédent des importations sur les exportations, de 1914 à 1919[2], s'est chiffré par plus de 86 milliards, malgré la prohibition ou la limitation qui en était faite, dans l'intérêt de notre change lui-même ou pour réserver les transports par priorité aux besoins les plus urgents. Quant à son portefeuille mobi-

1. Cf., sur les effets de cette crise au regard de la Suisse, Moret, *R. E. P.*, 1920, p. 219.

2. Tandis que, de 1908 à 1913, notre excédent total d'importations n'avait pas dépassé 7.105 millions, de 1914 à 1918 il était de plus de 62 milliards, et de près de 55 milliards de 1919 à 1923 (de 23,9 milliards, chiffre record, pour la seule année 1919), soit au total à 117 milliards pour cette période de dix ans. Cpr. Decamps, o. c., p. 275; Nogaro, o. c., p. 84; G. Martin, *Sit. fin. de la France*, 1924, o. c., p. 583; Gemählling, o. c., p. 124. Pour l'Angleterre, cet excédent aurait été de 3.113 milliards £ de 1914 à 1920, non compris les importations du gouvernement pendant un certain temps. — L'énormité de ces excédents résulte d'ailleurs encore plus de l'augmentation des prix que de celle des quantités. L'excédent des importations en Angleterre a été au surplus fortement compensé par ses frets maritimes. — Aux Etats-Unis leur excédent d'exportations a été, dans la période 1915-1920, de 18.232 millions de dollars, au lieu de 3.025 millions de dollars de 1908 à 1913 (Decamps, o. c., p. 278). Il est vrai que l'un et l'autre pays ont fait aux Alliés des avances par dizaines de milliards de francs, qui se sont inscrites dans leur balance des comptes. A la fin de 1918 les avances de la France à ses Alliés étaient de 7.250 millions, et de 14.082 millions fin juin 1921. (Decamps, o. c., p. 281.)

lier, qui contribuait tant, avant la guerre, à lui rendre cette balance constamment favorable, il a énormément diminué en importance, soit à la suite de l'insolvabilité peut-être indéfinie des Etats comme la Russie, l'Autriche ou la Turquie, soit du fait de la suspension au moins temporaire du paiement des arrérages de leur dette par des Etats comme la Belgique, l'Italie ou la Serbie, qu'il a fallu aider de notre crédit, au lieu de leur en demander le paiement, soit enfin à la suite des ventes qui ont été faites par nos nationaux de ces valeurs à des cours que le change rendait particulièrement avantageux. En revanche l'énorme dette extérieure que le pays devait contracter, pour acquitter en partie au moins ses engagements commerciaux ou autres, est devenue une source d'autant plus considérable de passif pour l'avenir que les intérêts exigibles ont dû trop souvent être ajoutés au capital, pour lui procurer un répit momentané. D'autre part encore la suspension des opérations sur le marché financier, le retour obligé au pays de nombreux travailleurs émigrés et l'emploi croissant, en sens inverse, d'un élément immigré dont le prix du travail était une nouvelle cause d'endettement, l'absence presque complète, pendant la durée des hostilités, des étrangers dont les dépenses constituaient auparavant un élément d'actif très appréciable — mais plus que compensée probablement, à la vérité, par les dépenses effectuées sur notre territoire par les armées alliées, dans la mesure du moins où il n'a pas été pourvu à leurs besoins par leur propre gouvernement —, comme enfin l'élévation du tribut annuel dont la France est habituellement débitrice du chef du prix des transports effectués pour son compte, en raison de la hausse des frets et de l'insuffisance de notre marine marchande, presque tout contribuait à accentuer le déséquilibre de notre balance. Or, si les autres Etats belligérants ont été tous dans une situation comparable à la nôtre, mais à des degrés très divers assurément suivant l'état d'ensemble où leur économie a été réduite par la guerre, les pays neutres, au contraire, qui continuaient à trafiquer d'autant plus que leur commerce était stimulé par la paralysie de tous les autres, travaillaient à améliorer fortement l'état de leur balance et par conséquent de leur change, par leurs exportations, le rapatriement de leurs valeurs placées à l'étranger ou leurs achats de titres, leurs transports maritimes ou leurs

crédits — ce qui a été le cas des Etats-Unis[1], même après leur entrée en guerre, de l'Espagne, des Etats Scandinaves, de la Hollande et même de la Suisse, comme aussi des Etats les plus riches de l'Amérique du Sud et de l'Extrême-Orient[2].

2. 2° Mais ce déséquilibre de l'ancienne balance s'est encore consolidé ou aggravé du fait de la dépréciation du signe monétaire dans les pays à circulation avariée[3]. En effet, si certaines importations ont pu sans doute être contrariées, du moins dans la mesure où elles ont dû être effectuées malgré tout elles ont vu leur valeur s'élever en proportion même de cette dépréciation[4], et, si les exportations ont pu en être favorisées, lors de la transition d'une position d'équilibre des prix à une autre, la hausse générale des prix et leur répercussion sur les prix de revient tendaient à leur retirer progressivement ce stimulant temporaire, en même temps du reste qu'elles étaient entravées par les mesures de politique protectionniste que prenaient, pour s'en défendre, les Etats vers qui elles se dirigeaient et par le nationalisme économique qui sévit sur le monde depuis l'armistice. En tout cas cette dépréciation monétaire s'est inscrite nécessairement dans la cote des changes, et elle explique ses vicissitudes par la manière dont se combinent les trois grands éléments, quantitatif, psychologique et spéculatif, qui concourent à en fixer le taux[5]. En outre l'établissement général du cours forcé et l'interdiction de l'exportation de l'or, même dans les pays neutres, en entraînant la disparition des *gold points* de sortie, ne pouvaient manquer d'ouvrir une ère d'insta-

1. Leurs exportations se sont élevées, de 2,4 milliards de dollars en 1913-14, à 4,2 milliards en 1916-17 et à 6,2 miliards en 1917-18. Cf. Gemâhling, o. c., p. 128-129.

2. Gide, o. c., II, p. 103; Truchy, o. c., II, p. 111; Colson, o. c., IV, p. 354.

3. Et dans les pays où cette dépréciation ne s'est pas produite, la circulation cependant a dû s'accroître pour faire face aux ouvertures de crédit exigées par les industries d'exportation, de telle sorte que l'or lui-même a perdu de sa valeur, en entraînant une hausse générale des prix, et que le rapport des anciennes monnaies en a été encore plus déséquilibré.

4. L'augmentation de la dette flottante, dont les titres servaient souvent, eux aussi, de moyens de paiement, a contribué au même résultat.

5. Truchy, o. c., II, p. 111; Colson, o. c., IV, p. 180; Nogaro, *La Monn. et les Ph. contemp.*, p. 70; G. Martin, o. c., p. 569.

bilité pour les changes[1]. Et il n'est pas enfin jusqu'à la redistribution de l'or qui s'est opérée dans le monde depuis la guerre qui n'ait concouru à augmenter le déséquilibre général, en faisant payer plus cher les moyens de règlement nécessaires à ceux qu'elle avait appauvris, sans parler de l'inflation de crédit qui en est résultée dans les pays dont le stock s'était enrichi et de la hausse des prix qui s'en est suivie[2].

3. Or il est remarquable que l'univers ait souffert plus encore de cette crise[3] depuis la fin de la guerre que pendant sa durée, et qu'il en ait été ainsi, non pas tant apparemment parce que les causes d'où elle procède avaient pris une acuité nouvelle que parce qu'avait cessé très vite, et contrairement à des prévisions trop optimistes, l'entr'aide que s'étaient prêtée les puissances de même groupe les unes aux autres, tant qu'il fallait vaincre à tout prix. Les plus riches ayant cru devoir reprendre leur indépendance économique, les autres devaient se trouver, en effet, comme la France décimée et dévastée, plus profondément atteintes, pour ainsi dire au cœur même de leur économie, que d'autres, comme l'Angleterre et même comme l'Allemagne (si on fait du moins abstraction, comme elle a tout fait pour en imposer l'idée au monde, sous prétexte de son incapacité de payer, de l'obligation des réparations).

Effectivement, la tension des changes ne se produisit pas, en France du moins[4], dont la balance était normalement

1. La hausse du métal argent qui se manifesta à partir de 1916 devait enfin contribuer au dérèglement des changes, en troublant le jeu du système de l'*étalon d'échange d'or* dans les pays qui, comme l'Inde, avaient fixé la parité de ce métal avec l'or à un taux inférieur à celui de sa parité nouvelle sur le marché des métaux précieux, et les obliger à la réajuster, après l'élévation anormale de leurs changes.

2. Rist, *R. E. P.*, 1921, p. 183. Cf. aussi G. Martin, o. c., tableau de la page 610.

3. Decamps (o. c., p. 282) la divise (jusqu'en 1922) en quatre périodes, suivant les caractéristiques de la situation dans chacune.

4. Quant aux Etats-Unis, par suite de leurs prêts, qui s'élevèrent à plus de 2 milliards de dollars avant leur entrée en guerre — et jusqu'à la fin de 1918 à 9,5 milliards de dollars au moins, déduction faite des remboursements — leur change commença à faire une perte de 24,5 % par rapport au franc suisse. Et par la suite, ils ont eu à certains moments une balance débitrice, à raison de toutes les dépenses de leur armée en Europe, des rapatriements de leurs valeurs, qui leur ont coûté peut-être 2,5 milliards de dollars, et aussi de leurs importations d'or,

créditrice, à l'origine du conflit mondial. Au contraire, dans l'atonie générale qui suivit, par suite du ralentissement de notre trafic international et de la réduction de moitié de notre excédent habituel d'importations, les effets de commerce sur l'étranger participèrent, durant le premier semestre de la guerre, de la baisse des valeurs[1] et de leurs coupons, et notre devise fit prime sur les autres. Mais, à partir de 1915, les changes tendaient nettement vers la hausse, notre balance étant devenue passive, par suite à la fois de nos achats à l'étranger, de l'immobilisation de nos créances sur la Russie, et de la suspension du paiement de leur dette par les pays ennemis et aussi par plusieurs Etats sud-américains.

Mais, si quelques légers crédits[2] nous permirent de faire face avec facilité à notre solde débiteur et maintinrent la hausse du change dans des limites très modérées, notamment sur Londres et sur New-York (12 à 14 % de perte sur la première place et 16 % sur la deuxième), déjà la situation était plus troublée sur la première de ces places, centre des compensations internationales, la livre commençait à se déprécier dès le second semestre de 1915, et le dollar tout de suite, en raison du remboursement immédiat que les Etats-Unis devaient faire d'une masse de crédits flottants en Europe et d'obligations américaines qui y étaient placées et arrivaient à échéance, de telle sorte que la livre faisait prime par rapport à lui[3]. Cependant, dès la fin de l'année 1914, la situation se renversait en Amérique, l'or commençait à y affluer et le dollar, à son tour, à faire prime[4]. Et les deux années qui allaient suivre (avril 1915-mars 1917) jusqu'à

qu'on a évaluées, nettes, de 1915 à fin 1920, à 967 millions de dollars. Aussi ont-ils dû faire des envois d'or avant d'en interdire la sortie (du 8 septembre 1917 au 18 novembre 1918). (Decamps, o. c., p. 278 et 294.)

1. La Banque de France, tout en facilitant la vente des traites sur l'étranger, en profita pour se constituer une provision de 400 millions de francs, qui servit, le semestre suivant, à consolider la valeur du franc.

2. 350 millions au total.

3. En août déjà elle valait 5,04 dollar, et les Etats-Unis devaient envoyer, pour enrayer la baisse du dollar, de l'or au Canada, à Ottawa (105 millions de dollars).

4. Cf. Decamps (o. c., p. 288 s.) sur cette première période (août 1914-fin mars 1915); Nogaro, o. c., p. 70. Sur la cote des changes à Paris, à Genève, et le cours du dollar sur diverses places au cours de toutes ces périodes, cf. Gemählling, o. c., p. 106 s.

l'entrée en guerre de celle-ci allaient être marquées par la dépréciation des monnaies française et anglaise et la prime des monnaies américaine et neutres[1], par suite, en ce qui nous concerne, du déséquilibre croissant de notre balance, et malgré les moyens de compensation que nous trouvions dans les dépenses effectuées sur notre territoire par l'armée britannique, la réalisation d'une partie de notre portefeuille à la faveur de la hausse des changes étrangers, les ouvertures de crédits qui nous étaient faites, et les envois de numéraire qui devaient compléter ces moyens, mais surtout pour gager de nouvelles avances[2].

L'entrée dans la lutte de l'Amérique du Nord, en rendant plus étroite désormais la coopération financière des trois pays, allait solidariser le sort de leurs devises dans la bonne et la mauvaise fortune et maintenir le niveau de la nôtre, malgré le formidable accroissement de nos importations, grâce non point tant aux mesures prises pour essayer d'entraver celles qui n'avaient point un caractère de réelle nécessité ou pour coordonner nos achats, ni même au contrôle du change qui fut organisé au cours de cette période, qu'aux crédits qui nous furent consentis, au rapatriement des valeurs mobilières neutres favorisé par la prime des devises de ces pays, et aussi aux sommes considérables dépensées chez nous par les troupes alliées[3].

Ainsi s'explique que, jusqu'à la fin de la guerre, le cours du dollar ne dépassa pas 6 fr. 07 et celui de la livre 28 fr. 93 (13 avril 1916)[4], tandis que vers le milieu ou la fin de 1918 la peseta et la couronne suédoise avaient haussé de plus de moitié (64,20 % pour l'une, et 80,72 % pour l'autre), et que le franc suisse et le florin hollandais avaient haussé

1. Cf. le tableau des devises à Paris, dans Decamps, o. c., p. 300 ; Nogaro, o. c., p. 75. Cependant, grâce aux crédits de l'Angleterre et des Etats-Unis, le franc, qui avait fléchi, à partir d'avril 1915, plus vite que la livre, suivit une courbe parallèle à celle de cette dernière, et la politique des devises pratiquée par la Banque de France détermina une stabilisation relative du change français, par rapport au dollar lui-même, qui fit perte, il est vrai, de son côté, par rapport au franc suisse.

2. Cf. Decamps, o. c., p. 299 s. sur cette deuxième période (avril 1915-mars 1917) ; Nogaro, o. c., p. 75.

3. On a évalué à 5,5 milliards de francs environ les dépenses de l'Amérique seulement. Cf. Decamps (o. c., p. 319) sur cette troisième période (avril 1917-décembre 1918).

4. Cf. dans Decamps le tableau de la cote, p. 321.

de plus de 4/10 (respectivement de 46 et 44,49 %). Et l'armistice fut le signal d'une baisse, qui fit fléchir la livre et le dollar presque jusqu'au pair (25 fr. 95 et 5 fr. 45, le 14 novembre 1918)[1].

4. Mais, la paix revenue ayant fait cesser presque de suite, contre tout espoir[2], la solidarité financière inter-alliée, les fluctuations du change, abandonné à lui-même, et influencé aussi désormais par l'inflation sous les deux formes de l'augmentation de la circulation fiduciaire et de l'émission des Bons de la défense nationale et par le relâchement des restrictions imposées à la consommation, allaient avoir tout le champ libre, et celles du nôtre être dominées moins par l'état de notre balance des comptes que, surtout vers la fin de cette période, par la spéculation qui s'exerçait sur notre monnaie et par les considérations de toutes sortes dont, suivant les moments, celle-ci s'inspirait à notre endroit. D'une part, en effet, rien qu'en 1919 et 1920, le déficit de notre balance commerciale s'élevait au chiffre énorme de 46 milliards, notre balance des comptes voyait diminuer, par le fait de leur rapatriement, l'élément d'actif que lui avait apporté la présence des armes alliées, sans que les dépenses des étrangers revenus fussent suffisantes à combler ce vide, et notre passif ne pouvait être que faiblement couvert par les ventes de notre portefeuille qui continuaient ou par les placements effectués du dehors dans notre pays, pas plus que par les crédits qui étaient consentis par des banques et dont plusieurs servaient simplement du reste à des remboursements[3]. Si donc notre découvert a été réglé malgré tout, ce règlement a été dû surtout aux achats de francs de la spéculation étrangère, qui les déposait dans nos banques avec l'espoir de les réaliser avec bénéfice ultérieurement en monnaie étrangère, à ses achats de créances sur la France ou à ses ventes de dollars, c'est-à-dire de traites sur New-York, en nous fournissant sans doute par là des moyens de compensation temporaires, mais en acquérant aussi par contre-coup une influence prédominante sur notre

1. Truchy, o. c., II, p. 109; Decamps, o. c., graphique et tableaux des p. 273 et 274.
2. Dès le mois de mars 1919 le concours des Etats-Unis nous était retiré.
3. Cf., pour le tableau de ces opérations, Decamps, o. c., p. 349 et 351.

change, qui allait dépendre surtout du degré de confiance que notre situation inspirait à cette spéculation, et par conséquent de tout ce qui ajoutait ou retranchait (le paiement des réparations notamment, le remboursement des dettes interalliées, l'état de nos budgets et notre politique fiscale) à nos chances de retrouver plus ou moins tôt notre équilibre et était susceptible d'agir sur son impressionnabilité elle-même. Etait-elle inquiète sur notre avenir? Les retraits de francs de nos banques qu'elle opérait brusquement changeaient du même coup notre balance et pesaient de tout leur poids sur notre change, jusqu'à ce que son fléchissement encourageât d'autres spéculateurs à tenter à leur tour la même aventure[1]. Revenait-elle à l'espérance? Ses placements en francs nous apportaient un secours subit, qui relevait le cours de celui-ci, jusqu'à ce qu'une nouvelle crise de confiance le déprimât derechef, en le condamnant ainsi à l'instabilité[2]. Et ainsi s'expliquent tout ensemble, et les variations de notre change par bonds soudains, au cours des dernières années, et leur indépendance souvent des mouvements de notre balance commerciale et même du retour vers l'équilibre de notre balance des comptes, abstraction faite du moins du règlement des dettes interalliées, dont la menace toujours imminente alourdit si gravement notre crédit[3].

Aussi, dans cette dernière période, le dollar, à Paris, parti de 5 fr. 45 en 1919, au cours le plus bas, montait d'un mouvement presque ininterrompu jusqu'à 11 fr. 88 à la fin de l'année, puis continuait à progresser jusqu'à 17 fr. 08 en avril 1920, pour redescendre jusqu'à 11 fr. 60 en juillet et rebondir à 17 fr. 40, qui marque son apogée pour cette année, en novembre. Après quoi il fléchit d'un mouvement continu à 11 fr. 31 en mai 1921, puis remonta à 14 fr. 52 en novembre,

1. Decamps (o. c., p. 360) ne manque pas de noter au passage les manœuvres tendant à exagérer « les écarts de cours par des procédés bien connus », et de confirmer ainsi, une fois de plus, le résultat possible et, à dessein, perturbateur de la spéculation.

2. Le Message Wilson de décembre 1919 fait hausser la livre de 41 à 45 francs, le dollar de 10 à 12 francs; le véto du Sénat, qui refuse d'approuver le Traité de paix, en mars 1920, les fait monter en avril à 67 fr. 45 et 17 fr. 08.

3. Cf., sur cette quatrième période (janvier 1919-juin 1921) et sur la comparaison des mouvements de notre balance, des prix et du change, Decamps, o. c., p. 342 s.; Nogaro, o. c., p. 84. Sur la complexité de ces variations, cf. Guébhard, *R. E. P.*, 1923, p. 142.

pour redescendre de nouveau jusqu'à 10 fr. 71 en avril 1922, et remonter ensuite graduellement jusqu'à 16 fr. 06, son maximum de cette année, au mois de novembre, avec une prime de 210 %[1]. Pour la livre sterling, de 25 fr. 97 ½, au plus bas, au début de 1919, elle s'est élevée, presque sans aucune régression, à 67 fr. 45 en avril 1920, pour retomber à 45 fr. 70 en juillet 1920, et, après une série de fortes oscillations, dépasser finalement son point le plus haut, pour se fixer à 71 fr. 81 en novembre 1922.

Mais l'année 1923 voyait dès le début tous ces maximums dépassés, et, après quelques fluctuations, le dollar atteindre à la fin 19 fr. 96 et la livre 86 fr. 73, et le début de l'année 1924 était marqué par une nouvelle hausse[2], qui portait brusquement la livre, le 11 mars, à 115 fr. 475 (et même 122 fr. 58, hors Bourse), et le dollar, le 10, à 28 fr. 075 (et à 28 fr. 74, hors Bourse), leur point culminant, car ils étaient redescendus, à la fin du mois, respectivement à 78 fr. 345 et 18 fr. 22, pour osciller ensuite autour de leur niveau de l'année 1922, et descendre même au-dessous de la parité des pouvoirs d'achat, à 14 fr. 47 et 63 fr. 55[3]. Cette crise redoutable, qui ne résultait aucunement de notre balance des comptes, plutôt favorable, était la suite d'abord d'une crise de confiance, soigneusement entretenue, du reste, à notre détriment par la propagande étrangère, au sujet de notre situation financière, ensuite et surtout des efforts de la spéculation internationale et particulièrement allemande pour « naufrager » notre franc par des ventes à découvert de plus en plus précipitées. Et elle n'était enrayée que par des mesures énergiques prises pour équilibrer nos finances, et surtout par la contre-offensive de la Banque de France, qui, d'accord avec le Gouvernement, en faisant agir contre les spéculateurs une masse de manœuvre d'un demi-milliard, empruntée à

1. La différence des pertes au change du franc vis à vis de la livre et du dollar procédait de la dépréciation du papier anglais lui-même par rapport au dollar d'or.

2. Cette hausse était due surtout aux impondérables et à l'existence d'une grosse dette flottante, représentée par des avoirs étrangers dans les banques françaises, qu'on a évalués jusqu'à 12 et 15 milliards. (Boislandry-Dubern, *R. E. I.*, 1924, I, p. 395.)

3. Cette réaction fut due à la liquidation forcée des vendeurs de francs à découvert, sous la pression de la Banque.

l'étranger[1], parvint, par ses offres de devises étrangères, non seulement à arrêter promptement le mouvement de hausse, mais à déterminer un mouvement de baisse qui lui permettait de racheter ces mêmes devises avec bénéfice et de rembourser presque de suite les crédits qui lui avaient été faits[2].

Mais notre franc allait encore subir une crise plus grave et plus longue. Vainement le budget de 1925 semblait avoir été mis en équilibre : celui-ci était rompu, notamment à la suite des avances qu'il avait fallu demander à la Banque pour faire face à de lourdes échéances accumulées, et entre le 4 janvier et le 1er juin 1926 la livre avait encore monté de 126 fr. 19 à 149 fr. 10. Et inutilement encore, comme on le verra, s'était-on efforcé par des mesures fiscales extrêmement sévères d'assurer au budget des excédents : l'ébranlement de la confiance générale dû à des changements politiques, l'épuisement du Trésor[3], qui, déjà éprouvé par l'accroissement des prix dû à la hausse des changes, devait répondre en outre aux demandes croissantes de remboursement des porteurs de Bons de la Défense[4], conduisaient finalement le change à 240 fr. 25 la livre le 20 juillet et le dollar à 49 fr. 22, c'est-à-dire à un niveau qui semblait présager la catastrophe finale. Mais, avec la constitution d'un Ministère d'union

1. L'intervention ayant été décidée dès le 9 mars, elle obtint de la maison J.-P. Morgan et de son groupe un crédit de 100 millions de dollars, moyennant l'engagement d'envoyer de l'or si la dette n'était pas réglée au bout d'un an, et un crédit de 4 millions £ de quatre grandes Joint-Stock-Banks de Londres contre une garantie d'or. Cf. C. S., *R. E. P.*, 1924, p. 190 ; Boislandry-Dubern, *R. E. I.*, 1924, II, p. 155, et 1925, I, p. 618.

2. Ils ont été remplacés depuis par le nouvel emprunt Morgan de 100 millions de dollars (émis sous forme d'obligations à long terme-loi du 21 novembre 1924), que l'Etat a cédés à la Banque en remboursement d'une partie de sa dette, sauf à celle-ci à lui tenir compte de la différence entre le prix auquel elle vendra les dollars, si elle les utilise, et leur prix d'acquisition au pair de 5 fr. 18 (Convention des 22 novembre et 31 décembre 1924). Il a été assuré pendant longtemps que cette nouvelle masse de manœuvre était restée intacte. Cf. Boislandry-Dubern, *R. E. I.*, 1925, I, p. 169.

3. La marge disponible du Trésor à la Banque était, le 24 juillet, exactement d'un million, les avances de la Banque, avec le débit du compte-courant du Trésor, étant de 38.999 millions (déclar. de M. Poincaré à la Commission des fin. de la Ch., du 25 janvier 1927).

4. Les excédents de remboursement s'étaient brusquement élevés, dans la deuxième quinzaine du mois, de 487 dans la première, à 1.440 millions (mêmes déclarations).

nationale (24 juillet 1926), qui faisait trêve aux divisions des partis, et le rapide retour de la confiance publique[1], et avec la mise en application au moins partielle du plan tracé par les Experts, la livre ne tardait pas à redescendre[2] à 120 francs et le dollar à 25 francs, pour osciller depuis lors, grâce, il est vrai, à des interventions efficaces du Gouvernement et de la Banque, autour de 122-124 francs et 25 francs[3].

Parmi les changes appréciés comme le dollar et la livre, la peseta et le franc suisse ont connu une fortune pareille à celle des meilleures devises : car la pièce espagnole a atteint en avril 1920 une prime de 200 %, ayant coté 3 francs, et, après avoir baissé jusqu'à 1 fr. 43 en mai 1921, elle était revenue à 2 fr. 45 en novembre 1922 et avait longtemps oscillé autour de ce chiffre[4], pour atteindre de nouveau au plus haut, en 1926, jusqu'à 7 fr. 66, et au commencement de l'année 1927 être revenue au chiffre de 3 fr. 91, tandis que la pièce suisse s'est élevée jusqu'à 3 fr. 09 en avril 1920, et après de nombreuses fluctuations qui ne l'ont cependant pas fait descendre au-dessous de 2 fr. 04 en mai 1921, elle valait encore 2 fr. 89 en novembre 1922, son point le plus haut de l'année; enfin, après avoir touché[5] un instant le cours de 9 fr. 40 lors de la crise de 1926, elle demeurait encore, au début de 1927, au chiffre de 4 fr. 89.

5. Mais les variations des changes en perte par rapport au nôtre ont été plus fortes encore, sauf pour la lire italienne,

1. Dès le mois d'août l'excédent des émissions de Bons sur les remboursements s'élevait à 1.340 millions, et en septembre à 338.

2. En août le cours moyen de la livre était de 172 fr. 10, en septembre de 170 fr. 063, de 165 fr. 555 en octobre, de 141 fr. 72 en novembre, et de 122 fr. 856 en décembre.

3. Boislandry-Dubern, *R. E. I.*, 1926, III, p. 162, et IV, p. 176.

4. Cette situation de la peseta n'empêche pas que, malgré la puissante couverture métallique de sa circulation (2.525 millions en septembre 1923, représentant 60 % de celle-ci) et l'absence de toute inflation commerciale, elle n ait été en perte par rapport au dollar (34 % en février 1924), alors qu'elle était en prime de 45 % en mai 1918, et cela en raison du défaut d'équilibre de ses finances et de sa balance. Cf. de Miguel, *R. E. I.*, 1924, II, p. 309, qui fait un très substantiel exposé de sa mauvaise politique monétaire et de ce qu'il appelle sa « peur de l'or », qui l'a empêché de faire circuler son or, alors que son change atteignait le gold-point (de 1915 à 1917) comme aussi de démonétiser sa monnaie d'argent avec profit, alors que le métal blanc était en hausse.

5. Cf. C. S., *R. E. P.*, 1924, p. 191 (tableau des moyennes mensuelles des changes de 1921 à avril 1924).

et ont équivalu à un effondrement complet pour certains d'entre eux. La lire a fluctué, en 1920, de 0 fr. 75 à 0 fr. 915, en 1921 de 0 fr. 852 à 0 fr. 572, en 1921 de 0 fr. 497 à 0 fr. 68, et au commencement de 1922 de 0 fr. 52 à 0 fr. 715 vers la fin, perdant ainsi, par rapport à notre franc lui-même, plus d'un quart de sa valeur, mais pour se relever ensuite, à partir de 1925, et finir par faire une forte prime par rapport à celui-ci.

Quant à la chute du mark allemand, commencée tout de suite, elle se traduisit par une perte au change, à Genève, de 10 % dès la fin de 1914, de 34 % à la fin de 1916, de 50 % au milieu de 1917, et s'arrêtait à 40 % à l'armistice, la *Centrale des devises*, instituée dès 1916, recevant toutes les traites sur l'étranger en même temps que toutes les demandes de change, par l'intermédiaire des banques, et s'efforçant de procurer aux importateurs des moyens de règlement à un taux relativement stable. Mais, la guerre finie, cette chute s'accélérait très vite, et de fin 1919 au début de 1921 le mark perdait jusqu'à 90 %. En avril 1921 les 100 marks étaient tombés à Paris à 22 francs, en mai 1922 à 3 fr. 80, au-dessous de 1 franc en septembre, à 0 fr. 10 en février 1923. Puis, au mois d'avril, malgré des redressements d'un moment, le mark tombait à 0 fr. 0007, à 0 fr. 000125 le 1er juillet et à 0 fr. 000001 le 4 septembre. Le dollar équivalait le 4 octobre à 871 millions marks, le 22 du même mois à 43 milliards, et il se stabilisait, au début de 1924, à 4.210 milliards de marks. A vrai dire tout avait concouru à cet effondrement, les opérations de la spéculation internationale, qui jouait sur la monnaie allemande jusqu'à ce que, après certains gains, elle fût obligée de l'abandonner et de liquider ses pertes, l'évasion des capitaux des exportateurs, qui, en les laissant à l'étranger, privaient le marché de ses disponibilités réelles, la « fuite devant le mark » des nationaux, qui provoquait des demandes nouvelles de devises étrangères, et les émissions massives, plus ou moins volontaires du gouvernement, qui achevaient de réduire à néant la valeur de cette monnaie[1]. — Le sort de la couronne autrichienne

1. Nogaro, *Phén. mon.*, p. 80 et 90; G. S., *R. E. P.*, 1925, p. 277. De 32,5 milliards de marks fin 1918, ces émissions sont portées à 122 milliards fin 1921, et dès lors l'activité des presses dépasse toute mesure.

fut à peu près pareil, avec une dépréciation plus forte tout de suite et plus rapide, faute de crédits extérieurs et de disponibilités en valeurs étrangères : en octobre 1919 elle ne vaut déjà plus que 0 fr. 135 et en décembre que 0 fr. 062; en février suivant elle ne vaut plus que 0 fr. 039; puis elle se relève en mai à 0 fr. 114, mais pour redescendre en mars 1921 à 0 fr. 027, en décembre à 0 fr. 004, en décembre 1922 à 0 fr. 0001, et même au mois d'août déjà, à New-York, à 0 fr. 000022, tout près de s'anéantir.

6. Ces perturbations[1] inouïes ne se sont pas d'ailleurs produites, en général, sans réaction des Etats qu'elles atteignaient. Mais, comme elles étaient trop profondes pour que les correctifs habituels des changes pussent rien faire d'autre que de les empêcher tout au plus de s'accentuer, il a fallu faire appel à toute une série de moyens de fortune, d'une efficacité en soi assez restreinte et subordonnée en outre à la bonne volonté, tantôt du public, et tantôt des Etats créanciers. Parmi ces moyens les uns visaient à trouver des ressources de change que le marché national n'offrait pas, les autres à restreindre le chiffre même des dettes à payer, et d'autres enfin à surveiller ce marché pour que le change restât aussi près que possible de son juste niveau.

1° A défaut, comme moyens directs de paiement, des envois d'or, qui ne devaient pas dépasser un chiffre assez faible, sous peine d'épuiser presque tout de suite l'encaisse métallique de la Banque[2] et d'anéantir ainsi le dernier gage de la circulation[3] — malgré le renforcement de cette encaisse par les apports volontaires d'or du public —, et qui se heurtaient du reste à l'interdiction de principe de l'expor-

1. Cf. un exemple des difficultés d'ordre administratif nées de la crise, dans l'analyse des résolutions adoptées au Congrès postal de Madrid, pour le règlement de la question de change dans les rapports des Offices postaux. (Nogaro, *R. E. P.*, 1921, p. 596.)

2. Cette encaisse était, grâce aux apports du public (2,4 milliards) de 5.570 millions d'or à l'armistice (sur lesquels 1.900 millions environ étaient engagés à la Banque d'Angleterre), malgré une exportation d'or, à titre définitif ou remboursable, de 3 milliards. (Decamps, o. c., p. 364.)

3. Sur le rôle qu'on croyait devoir faire jouer à nos écus d'argent dans nos rapports avec la Suisse, cf. Bourdon, *R. E. P.*, 1916, p. 280.

tation de ce métal[1], on s'est servi du moins d'une partie de cet or pour le donner en gage des crédits, plusieurs fois supérieurs à sa valeur, qui étaient ouverts par l'étranger à la France. Tel a été notamment le caractère du dépôt effectué à la Banque d'Angleterre, jusqu'à concurrence de 2.840 millions — et dont 1.864 attendent encore leur rapatriement —, en exécution des conventions intervenues entre la Grande-Bretagne et la France[2].

Puis les valeurs mobilières étrangères, particulièrement sur les pays neutres, espagnoles, scandinaves, hollandaises, et aussi américaines et japonaises, ont rempli également l'office d'équivalents de changes[3], d'abord par la vente qui en a été faite par leurs propriétaires et que la hausse du change encourageait naturellement, mais que l'Etat a encore facilitée en leur faisant ouvrir certains marchés (accord entre les Banques de France et d'Angleterre pour l'ouverture de la Bourse de Londres à la négociation, par l'entremise de ces Banques, de titres appartenant à des Français). Mais lui-même s'en est servi directement en se les faisant prêter par les porteurs en échange d'un titre négociable et d'une bonification équivalente à un supplément de coupons, soit pour les revendre à son propre compte, soit pour les donner en gage à l'étranger en couverture des crédits ouverts au pays[4].

Enfin, sous la forme d'emprunts contractés à l'étranger, plus particulièrement dans les pays que la balance des comptes

1. Cf. aussi décret du 3 juillet 1915, interdisant l'exportation, pour compte privé, de l'or, ratifié par la loi du 15 novembre suivant. Cette mesure fut complétée plus tard par les lois réglementant l'exportation des capitaux et l'importation des valeurs mobilières, en date des 31 mai 1916 et 3 avril 1918, et qui ont été prorogées par la loi du 29 décembre 1919 jusqu'en 1921, et chaque année depuis lors.

2. A partir d'avril 1916 l'or expédié a été prêté, au lieu d'être vendu, et doit dès lors être restitué par la Banque d'Angleterre à mesure des remboursements, sauf les 35 millions £ déjà vendus, sur les 112 millions £ du total. Cf. le détail des opérations franco-anglaises en 1915 et 1916, dans G. M., *R. E. P.*, 1917, p. 29, et sur les arrangements des Banques de France et d'Angleterre de février 1916 pour lever les entraves mises à certaines réalisations au Stock-Exchange, Decamps, o. c., p. 305.

3. Ce procédé de mobilisation a été employé, pour la première fois, dès fin 1915, par la Banque d'Angleterre pour les valeurs américaines dont ses nationaux étaient porteurs, avant d'être utilisé par la France, à partir d'avril 1916.

4. Cf. décret du 5 mai 1916 et arrêté du 15 mars 1919. Decamps (*l. c.*) évalue le montant des valeurs empruntées par l'Etat à 1.200 millions, fin janvier 1917.

appelait à devenir nos créanciers, et dont le produit devait y être laissé pour y être employé en paiement ou tout au moins en gage de nos achats — crédits en banque, placements de Bons ou de titres de rente, ou avances directes des Trésoreries[1] —, la France a dû utiliser sur une large échelle ce moyen de se procurer un répit, dans ses rapports surtout avec la Grande-Bretagne et les Etats-Unis, mais aussi avec l'Espagne et la plupart des Etats neutres[2] — ce qui est la principale origine de notre formidable dette extérieure[3].

1. A tous ces moyens il faut joindre encore les ouvertures de crédit que la France a obtenues, sous forme de tirages par acceptations garanties, au profit de ses importateurs, et aussi les disponibilités qui lui ont été obtenues par le crédit, moins engagé que le sien, de ses grandes villes auprès des capitalistes américains (qui y trouvaient l'avantage de diversifier leurs placements), pour les mettre ensuite à la disposition de l'Etat. C'est ainsi qu'en juillet 1916 la ville de Paris obtenait un crédit de 50 millions de dollars, et qu'en novembre suivant Bordeaux, Lyon et Marseille empruntaient chacune 20 millions de dollars par l'entremise des banques américaines. (G. M., *l. c.*) Cf. Truchy, o. c., p. 113; Gide, o. c., II, p. 110.

2. Ces Etats neutres ont eu là une magnifique occasion de racheter leurs titres placés à l'étranger : l'Espagne a rapatrié la plus grande partie de sa dette extérieure, les Etats scandinaves une partie de leurs fonds nationaux placés à Londres, etc.

3. Cette dette, reliquat des dépenses bien plus considérables que la France avait effectuées principalement aux Etats-Unis (6.384 millions de dollars au total) et en Angleterre (1.269 millions £), s'élevait, à la fin de 1925, à un total de 3.340 millions de dollars en principal et 919 millions de dollars en intérêts vis-à-vis du premier de ces pays, et à 429 millions £ en principal et 204 en intérêts vis-à-vis du second, soit au total à 38 milliards de francs-or environ. Son origine est double. La première partie de cette dette, et la moindre, est d'origine *commerciale* et résulte des engagements contractés entre particuliers ou banques et Etats ou particuliers à la suite d'acquisitions de marchandises, ou même de Trésorerie à Trésorerie pour cessions de stocks ou d'approvisionnements destinés à la population civile. Les ouvertures de crédits qui nous ont été faites de ce chef, et qui atteignaient pour l'Amérique 733 millions de dollars le 1er avril 1917, l'ont été, avec ou sans garanties collatérales, par un consortium de banques, qui centralisait nos achats ou le placement de nos titres, ou par de grandes industries qui nous vendaient leurs produits. C'est au contraire à la Trésorerie que la France doit le prix des stocks américains qu'elle a achetés (407 millions de dollars), et qui constitue, avec le reliquat encore dû de 238 millions de dollars, notre dette commerciale actuelle envers ce pays, plus les intérêts. Vis-à-vis de l'Angleterre, c'est avec les avances de la Banque d'Angleterre à la Banque de France, qui ont atteint au total 340 millions £, que nos achats ont été financés, mais moyennant l'envoi à Londres par cette dernière de 112 millions £ en or, dont 35 seulement furent définitivement acquises au premier établissement, et dont le surplus, simplement remis en gage, doit être restitué par lui après remboursements, dont le premier et unique a été effectué en 1922. — Quant à la dette dite *politique*, qui représente la deuxième et la plus forte partie de notre passif extérieur, elle est issue des avances faites d'Etat à

7. 2° Plus immédiat encore était le moyen qui consistait à empêcher la dette de naître, pour ne pas avoir à l'acquitter, mais non pas plus efficace, en raison de l'absolue nécessité où le pays était d'acheter tout ce que la guerre exigeait impérieusement ou l'empêchait de produire lui-même. Et tel a été l'objet, d'une part, des prohibitions d'importer édictées par le Gouvernement, en exécution de la loi du 6 mai 1916, prorogée par la loi du 30 avril 1920 jusqu'au 1er janvier 1921, et d'autre part des lois du 31 mai 1916 et du 3 avril 1918, relatives à l'émission ou à l'importation des valeurs étrangères et à l'exportation des capitaux, et prorogées d'année en année jusqu'à l'heure actuelle[1], comme aussi de toutes les restrictions apportées à la consommation de certaines denrées,

Etat pour financer les besoins de la guerre, dans les conditions suivantes : en Amérique, ces avances ont été faites par la Trésorerie, à partir d'avril 1917, à concurrence de 3 milliards de dollars environ, en échange d'obligations du gouvernement français, portant un intérêt (non d'ailleurs capitalisé) correspondant au taux des emprunts (les emprunts « de la Liberté »), émis, sous forme de *bonds* ou obligations, par le gouvernement fédéral pour se procurer les fonds, et aussi sous la forme des emprunts effectués par les grandes villes françaises, Paris, Lyon, Marseille et Bordeaux, à concurrence de 87,5 millions de dollars, pour venir en aide au crédit de l'Etat, et qui ont été convertis par la suite en emprunts d'Etat. En Grande-Bretagne, la Trésorerie avait reçu de notre gouvernement, en représentation de ses avances, qui avaient atteint, en mars 1922, 445 millions £, des bons du Trésor, qui étaient escomptés par la Banque d'Angleterre et renouvelés d'année en année, en y comprenant les intérêts restés impayés (et par conséquent capitalisés), au taux, d'abord des Bons britanniques, puis (à partir de 1917) au taux de l'escompte de la Banque d'Angleterre. — Mais, si la France a encore une dette de cette nature, mais relativement peu importante, envers l'Espagne, la Hollande, l'Egypte, le Japon et certains pays de l'Amérique du Sud, elle est créancière en retour, du chef des avances qu'elle leur a faites à des titres divers ou des cessions de matériel de guerre, de la Russie, de la Belgique, de l'Italie, du Portugal, de la Yougoslavie, de la Tchécoslovaquie, de la Pologne, de la Roumanie, de la Grèce, etc., pour une somme qui a été évaluée entre 13 milliards (Clémentel) et 15 milliards (Lamoureux). Cf. Decamps, o. c., p. 309, 319 s.; G. Martin, o. c., p. 800; Cassinelli, *Les Dettes interalliées*, th. Paris, 1923, p. 6, et tabl. des p. 14 à 18; *Inventaire Clémentel*, 1925. — Quant au Rapport des Experts (*Annexes*, p. 1161), il établit la dette extérieure de la France comme suit : 1° avances de la Trésorerie américaine, 15.193 millions de francs (au pair); Bons du Trésor remis à la Trésorerie britannique (y compris les intérêts capitalisés), 16.320 millions, soit au total 31.513 millions; 2° dette commerciale (au pair) : envers les Etats-Unis, 2.541 millions; envers l'Angleterre, 1.281 millions, soit au total (y compris quelques dettes envers la Hollande, l'Argentine, l'Uruguay et le Canada), 5.060 millions. L'ensemble de la dette extérieure s'établit ainsi à 36.574 millions de francs-or.

1. Cf. Henry-G. Martin, *La Réglementation de l'exportation des capitaux et de l'importation des valeurs mobilières*, th. Paris, 1926.

pain, sucre, charbon, etc.[1]. Mais le succès de ces mesures, d'une application infiniment délicate en tout état de cause, est subordonné pour une forte partie à l'adhésion volontaire du public, c'est-à-dire à la condition qu'il consente à se rationner en même temps qu'on le contingente, et malheureusement la hausse des salaires et de nombreux revenus tendait, avec la détente inévitable qui suivit la tourmente, à exciter la dépense au moment même où elle aurait dû se restreindre spontanément[2].

1. Cf. sur cette résurrection des procédés du mercantilisme l'étude d'Aftalion, *R. E. P.*, 1919, p. 164. Pour empêcher notre endettement progressif trop rapide et la hausse de notre change, dans des circonstances où le tarif de douane devenait inopérant par le fait de l'élévation des prix à l'intérieur et où du reste il importait bien plutôt de provoquer que de contrarier la concurrence extérieure, pour nous fournir tout ce dont nous manquions, la loi du 6 mai 1916 remit au gouvernement le soin de prohiber provisoirement l'entrée des marchandises étrangères, suivant ce qui lui paraîtrait utile et réalisable. Aussi, dès le 11 mai suivant, cette prohibition fut d'abord appliquée à des articles tout à fait superflus. Cette prohibition fut généralisée par le décret du 22 mars 1917 et étendue, en principe, à toutes les importations, mais pour admettre d'abord, par voie de dérogation générale, celle de certaines marchandises indispensables, et ensuite pour prévoir, en ce qui en concernait d'autres, la détermination de contingents dans les limites où leur importation serait vraiment désirable. Mais ce système fut modifié, avant même d'avoir été appliqué, par l'arrêté ministériel du 13 avril suivant, qui autorisa jusqu'à nouvel avis l'entrée illimitée des produits à contingenter, et énuméra les produits dont l'entrée serait prohibée, sauf à admettre des dérogations spéciales, qui seraient accordées par un Comité des dérogations. — Cet état de choses ne dura pas longtemps lui-même, car un arrêté du 8 septembre 1917, qui refondit les actes précédents, supprimant la catégorie des produits à contingenter, ne distingua plus que les marchandises à dérogations générales, en très petit nombre, et les marchandises qui jouiraient de dérogations particulières accordées par des comités, et qui devenaient la règle. Mais, si on attendait de ces comités qu'ils se fissent à eux-mêmes un programme, avec l'aide des organismes d'achats, les consortiums (cf. Bassetti, *Les Consortiums étudiés spécialement au point de vue de leur développement en France pendant la guerre*, th. Paris, 1919), pour s'inspirer dans leurs décisions de l'utilité comparative des divers articles, des provenances et des moyens d'achat du pays, en fait, faute de temps ou du concours des consortiums, formés surtout pour des articles comme le coton, le jute, le pétrole et l'essence, les graines oléagineuses, dont il ne pouvait être question de restreindre l'importation, les demandes d'entrée ont été examinées le plus souvent sans plan d'ensemble et autorisées « presque d'office », d'après Aftalion, pour tous les produits qui ne figuraient pas dans la liste des produits prohibés, et même pour ceux-ci les dérogations ont été « assez larges ». — Cependant, autant qu'il est permis d'en juger, étant donné que beaucoup d'autres causes (raréfaction du fret, guerre sous-marine, difficulté des transports par voies ferrées et priorités des transports, interdictions de sortie et diminution même des produits à acheter) ont pu contribuer au résultat, l'effet de ces mesures, pendant la guerre, ne semble pas avoir été nul, quoiqu'il ait été encore tempéré par certains accords nécessaires avec l'étranger (Angleterre, Italie, Suisse, Espagne, etc.), dans l'intérêt de notre commerce d'exportation ou de notre crédit.

2. Truchy, o. c., II, p. 112; Gide, o. c., II, p. 112.

8. 3° Enfin, pour exercer sur le marché des changes un contrôle préventif et rendre ainsi plus efficaces les précautions prises spontanément par certaines banques[1], on s'en est remis un peu partout, en France comme en Angleterre et aux Etats-Unis ou en Allemagne et en Russie, à un organisme spécial du soin de présider aux opérations de change, et l'on a obligé ensuite les banques qui s'y livrent à en tenir un répertoire qui permît de vérifier les motifs qui les justifient, et tel a été l'objet de notre loi du 1er août 1917[2]. Mais, à côté de cet organisme officiel, la *Commission permanente des changes*, dont la fonction n'est pas sans grandes difficultés et dont le contrôle risque d'être déjoué par des opérations effectuées sur les places étrangères qui y échappent, l'institution d'un *marché à terme des changes* peut remplir aussi le rôle non moins utile d'organe de stabilisation, en régularisant les ventes ou les achats de change, qui, lorsqu'ils se réalisent tous à la fois, sont capables de lui imprimer une variation trop brusque[3].

Ce marché offre, en effet, au vendeur ou à l'acheteur, dans les opérations sur marchandises, où le plus souvent il y a un délai plus ou moins long entre la livraison et le paiement, le moyen de se mettre à l'abri des fluctuations du change, à une époque surtout où elles sont brusques et violentes, en vendant ou en achetant de suite à terme les devises et en fixant ainsi immuablement leur prix de vente ou d'achat, ce qui consolide le résultat de leur opération[4]. Comme aussi il offre aux banquiers le moyen d'opérer à l'avance, en vue des besoins ou des disponibilités de leur clientèle, sans avoir à en attendre les demandes ou les offres effectives à un moment où ils pourraient être pris au dépourvu ou en être embarrassés[5].

1. Depuis juillet 1915 la Banque de France exigea, dans ses opérations de change, la justification par ses clients de leurs besoins commerciaux, et invita les autres banques à s'abstenir de toute opération non commerciale ou de tout transfert de capitaux nuisible au pays. Et elle ne s'est départie de la règle que pour amener, quand il le fallait, une détente des changes. Ses ventes de change pendant la guerre ont atteint 15 milliards environ.

2. Cf. aussi arrêté du 6 juillet 1917.

3. Truchy, o. c., II, p. 114; Decamps, o. c., p. 331.

4. Celui qui n'opère pas ainsi s'en remet à la hausse ou à la baisse du change, dont l'effet sera de faire hausser ou baisser la valeur de sa marchandise.

5. Le premier marché à terme des changes a été créé à Anvers, le 1er mars 1920, sous les auspices de la Caisse internationale de liquidation et de garantie des opé-

9. Mais, quelques services qu'ils nous aient rendus, tous ces correctifs, sauf le tout dernier, ne pouvaient guère avoir qu'un caractère exceptionnel et précaire et n'être que d'une durée très limitée. Aussi l'origine de la hausse énorme de nos changes date-t-elle de l'époque où, à mesure qu'on s'éloignait de la guerre, il fallait rentrer dans la règle et se passer par force des concours étrangers qui se dérobaient l'un après l'autre, parce que, d'un point de vue étroitement égoïste, ils se sentaient moins impérieusement nécessaires. La dette extérieure de la France est apparue alors avec tout son poids écrasant, et c'est celui-là qui pesait naguère encore — avec la carence de l'Allemagne — sur toute notre économie. Notre balance commerciale avait pu s'améliorer grandement, faire un large pas vers l'équilibre, et tout récemment même (1924) y parvenir, le déficit de notre balance des comptes avait pu disparaître lui-même, à ne considérer du moins que nos rapports normaux avec l'étranger. Mais l'équilibre risquait d'en être rompu tout de suite, si, comme on l'en menaçait périodiquement, la France devait entamer le remboursement de cette dette — avant même d'avoir rien reçu ou presque de sa propre créance —, puisque son exigibilité, momentanément suspendue, eût achevé d'écraser notre change. Enfin, en dehors même de ces éléments, le cours de celui-ci restait encore et surtout dominé par la dépréciation de notre franc, et par conséquent dans la dépendance étroite de l'assai-

rations en marchandises, qui s'est chargée d'enregistrer, de liquider et de garantir ce genre spécial d'opérations. A cet effet, elle abouche l'offre et la demande dans des locaux où vendeurs et acheteurs de devises viennent énoncer leurs prix à haute voix, les transactions se faisant par unités variables suivant les devises (1.000 livres, 25.000 francs par exemple) et pour des échéances fixes (première ou deuxième quinzaine du mois), et la cote officielle en est établie d'après les cours effectifs ou, à défaut, d'après la moyenne des prix offerts ou demandés. La Caisse n'accepte d'ailleurs à l'enregistrement que les contrats des firmes commerciales établies en Belgique ou à l'étranger et connues d'elle, moyennant le versement d'un déposit, d'une importance variable suivant les devises, et l'obligation de verser en outre les marges que pourraient comporter les variations des cours. Mais, par l'enregistrement, la Caisse se subroge elle-même, comme une caisse de liquidation et suivant le mécanisme connu, moyennant un petit prélèvement pour prix de son intervention, aux droits et obligations des contractants, dont elle assume le rôle, et l'opération à terme se termine en principe, c'est-à-dire à moins que les circonstances ne justifient un mode de règlement différent, par une livraison et un paiement effectifs, c'est-à-dire par la remise à la Caisse par le vendeur et la remise par elle à l'acheteur de chèques sur la place tirée ou de transferts par câbles pour les Etats-Unis. Cf. Van Hissenhoven, *R. E. I.*, 1920, III, p. 217.

nissement progressif de notre circulation fiduciaire et de l'état de notre Trésorerie [1], sans parler même des manœuvres de la spéculation étrangère, plus ou moins inspirées elles-mêmes par des desseins politiques, et qui ne devaient cesser d'être menaçantes que lorsque le retour à un état de choses normal et le rétablissement de la confiance générale les auraient rendus irréalisables. Jusque-là c'était chimère de compter sur la fin de la crise, car aucune intervention étatiste ne pouvait avoir le pouvoir de tenir lieu de l'or qui faisait défaut et de la masse des capitaux détruits [2].

§ 2. — L'Assainissement monétaire.

10. Si la crise des changes issue de la guerre est loin d'être encore terminée et continue à faire sentir ses effets, par répercussion, un peu partout, le plus grand nombre des pays ont pu ou su, en s'inspirant plus ou moins des recommandations de la Conférence financière internationale de Bruxelles (1920) et de la Conférence de Gênes (1922), revenir pour leur propre compte à une situation normale, du reste dans des conditions et par des moyens très différents [3].

Il en est d'abord une première catégorie — sans parler de ceux qui, comme le Japon, conservèrent l'équilibre de leurs changes —, à laquelle il a été donné de revenir très simplement à l'étalon d'or, comme les Etats-Unis. Il a suffi à ces derniers, pour opérer ce retour, en raison de l'énorme stock d'or qui y avait afflué depuis la guerre et de leur nouvelle situation hautement créditrice dans le monde [4], de lever l'interdiction d'exporter ce métal, sans même réduire d'une manière sensible leur circulation métallique, étant donné que l'or s'y accumule surtout dans les caves de la Trésorerie

1. Sur cette interdépendance du marché monétaire et de l'état des finances publiques, cf. C. S., *R. E. P.*, 1924, p. 182.

2. Colson, o. c., IV, p. 184.

3. Cf. G.-E. Bonnet, *Les Expériences monétaires contemporaines*, 1927.

4. De 1919-1920 à 1923, ils avaient déjà pu réduire leur dette de 26,5 milliards de dollars à 22,082 millions.

ou des Banques fédérales de réserve, dans une sorte de position d'attente[1]. Et les très nombreux emprunts que l'Amérique consent depuis deux ou trois ans à l'Europe n'ont encore modifié qu'à peine le niveau de la masse de métal qui s'y trouve et n'ont fait que consolider la situation quasi-souveraine du dollar comme étalon mondial des valeurs[2].

11. C'est justement pour restituer à la livre sterling la situation usurpée par le dollar[3] qu'a été précipité le rétablissement de l'étalon d'or en Angleterre[4], au risque peut-être d'y provoquer une crise et de nouvelles perturbations. Dès la fin des hostilités la Commission d'enquête sur la Circulation monétaire et les Changes étrangers, nommée en 1918 et présidée par lord Cunliffe, gouverneur de la Banque d'Angleterre, avait conclu à la déflation pour redresser le change et recommandé à cet effet une politique tout à fait conforme à la tradition nationale, qui visait à l'équilibre du budget,

1. Quoique le stock d'or aux Etats-Unis ait été évalué par la Trésorerie à 4.490 millions de dollars en 1924, le chiffre le plus haut qui ait été enregistré (au lieu de 1.931 millions de dollars en juillet 1914), les Américains affirment qu'il n'y a pas eu inflation d'or et hausse des prix corrélative, l'Index Number du Ministère du Travail établissant que les prix n'étaient que de 144,6 de leur ancien niveau en juin 1913. Et à ceux qui, comme Keynes, expliquent le fait par la « politique d'ensevelissement de l'or » à la Trésorerie, ils répliquent que l'or peut être librement exporté ou importé et que les hôtels des Monnaies lui sont ouverts, et que les *gold certificates* remis aux Banques de Réserve en échange de l'or qu'elles apportent à la Trésorerie, remplissent dans la circulation le même office que l'or. — Il est curieux aussi de constater qu'ils expliquent l'afflux de l'or en Amérique, non pas parce que le reste du monde n'a pas d'autre moyen de les payer — car leurs plus forts excédents d'exportations ont coïncidé, comme en 1919, avec des exportations de métal de leur part, et vice versa —, mais par ce fait que l'or va naturellement vers le pays qui l'apprécie et le demande le plus. (Hazlitt, *R. E. I.*, 1924, III, p. 587.)

2. Nogaro, o. c., p. 103. — Les Etats-Unis, qui ont salué comme une victoire de l'étalon-or le retour que l'Angleterre vient d'y faire, y voient le gage même du rétablissement d'une circulation normale dans le monde et de leurs relations commerciales avec l'Europe. Sur le changement progressif de ces relations, cf. Hazlitt, *R. E. I.*, 1924, I, p. 646.

3. Mais c'est une considération aussi qui a été d'un grand poids que l'universalité d'une base-or est une raison suffisante de la préférer à toute autre (Mc Kenna, *R. E. I.*, 1925, I, p. 561), et on a envisagé aussi cette autre que la hausse de la livre procure une économie au pays pour le paiement de la dette américaine et l'achat des matières premières et du blé (Goschen, *Eod. loc.*, p. 576; Leaf, p. 602). On a calculé qu'un gain de 10 cents sur la livre faisait réaliser à l'Angleterre sur ses achats aux Etats-Unis, en blé et coton seulement, une économie annuelle de 5 millions de livres.

4. Cf. G. Lacout, *Politique monétaire de l'Angleterre*, 1926.

à la réduction et à la consolidation de la dette flottante[1]. Et c'est à la suite de cette politique, suivie énergiquement depuis 1920 et servie aussi par une politique de l'escompte qui s'efforçait de réduire les moyens d'achat, et par une politique économique qui s'appliquait au redressement de la balance des comptes par le développement des entreprises anglaises dans le monde, secondée enfin par la reprise du rôle des banques dans les opérations de crédit du commerce international et l'attraction qu'elles ont recommencé à exercer sur les capitaux flottants de l'étranger, que la livre anglaise, d'un maximum de perte de 40 %, vis-à-vis du dollar, à la fin de l'année 1920, avait déjà remonté, en février 1923, ne perdant que moins de 3 %, et qu'en janvier 1925 elle valait 4,79 dollars, à 2 % seulement au-dessous du pair, — quelle que soit la mesure, encore très discutée, pour laquelle la déflation ait concouru effectivement à ce résultat[2].

C'est pourquoi, sans même attendre l'expiration automatique, à la fin de l'année, de la loi de 1919, qui interdisait, sauf licence spéciale, l'exportation de l'or, le *Gold Standard Act* de mai 1925 a achevé cette restauration monétaire, mais, chose remarquable[2], et quoi qu'on ait dit, en rétablissant bien moins l'étalon d'or proprement dit que la convertibilité en or de la monnaie fiduciaire en vue des règlements extérieurs. Car, par un étrange paradoxe, cet Act suspend même la convertibilité des billets de la Banque d'Angleterre, suspension, qui, si elle existait en fait depuis la guerre, n'avait pas encore été consacrée par la loi, et il supprime de même la fiction — car ce n'en était qu'une — de la remboursabilité de leur adjuvant, les *Currency Notes*, émis par le Gouvernement depuis 1914. Sans édicter la reprise des paiements en espèces, l'Act se borne à imposer à la Banque l'obligation de fournir de l'or en barre à toute personne, au prix fixe de 3 £ 17 sh. 10 p. ½ par once troy au titre de la monnaie

1. Depuis 1920 elle pratique un amortissement énergique et régulier, qui avait déjà diminué sa dette, en 1925, de plus de 70 millions £ par an et abaissé son taux d'intérêt de 6,5 % à 4,5 %.

2. La dépréciation de l'or, par suite de son afflux, avait entraîné en Amérique une hausse des prix et une baisse de la valeur du dollar, qui permettait à la livre de le rejoindre presque sans déflation. En 1923 les prix exprimés en chacune des monnaies ne différaient pas de plus de 5 %, et les changes avaient une différence à peu près égale (Baudin, *R. E. P.*, 1923, p. 384). — Cf. Nogaro, o. c., p. 103.

d'or, pour une quantité d'au moins 400 onces d'or fin, et à l'autoriser à acheter cet or sur le même pied ou à l'exporter. En outre, pour concentrer entre ses mains la direction des mouvements de l'or, il supprime la classique liberté du monnayage, pour le réserver exclusivement à la Banque. C'est dire qu'il lui fait jouer le rôle d'une véritable Caisse de conversion, qui délivre ou reçoit l'or à prix fixe, comme dans le système du Gold Exchange Standard[1]. Mais, d'ailleurs, pour contre-battre, le cas échéant, les entreprises de la spéculation, et arrêter en cas de besoin les sorties d'or, l'Angleterre, dont le stock métallique est resté très exigu[2], s'est assuré à l'avance le concours du crédit américain, par deux emprunts contractés, l'un par le Trésor à la Banque Morgan (ses agents financiers) pour 100 millions de dollars, et l'autre par la Banque d'Angleterre à la Federal Reserve Bank de New-York — dont elle est le correspondant — pour 200 millions de dollars[3]. Et jusqu'à la fin de 1925, les sorties d'or ont été faibles[4], les crédits américains n'ont pas eu à être utilisés, et les oscillations du change sur New-York ont été tout à fait normales. Mais ce n'a pas été sans que la Banque n'ait dû, par moments, élever son escompte pour retenir les capitaux, à la suite de l'élévation de ce taux en Amérique.

12. Presque en même temps que l'Angleterre décidait, à partir d'avril, son retour à l'étalon d'or, son grand Dominion de l'Afrique du Sud l'opérait, à partir de mai 1925, en raison des circonstances qui y étaient particulièrement favorables. Grâce à sa balance créditrice, sa livre valait déjà plus, en

1. Rist, *R. E. P.*, 1925, p. 1082; Boislandry-Dubern, *R. E. I.*, 1925, II, p. 627, et III, p. 156; Baudin, *R. E. P.*, 1925, p. 686.

2. L'encaisse-or de la Banque d'Angleterre, qui n'était que de 128,7 millions £ au moment de la loi, a été élevée à 155,7 millions, par le transfert à cette Banque que celle-ci a ordonné des 27 millions £ or, qui servaient de couverture aux *Currency Notes*, qui ont désormais cours forcé.

3. L'Angleterre ne paiera pas d'intérêts tant qu'elle ne fera pas usage de ces crédits, octroyés pour deux ans, au taux de 1 % au-dessus du taux de réescompte de la Federal Reserve Bank, mais dans les limites de 4 à 6 %. (Hazlitt, *R. E. I.*, III, p. 174.)

4. Les réserves d'or n'auraient diminué que de la différence entre 154 et 145 millions £, malgré une demande exceptionnelle de l'Inde. (Boislandry-Dubern, *R. E. I.*, 1926, II, p. 581.)

effet, que la livre sterling, dont elle ne suivait les mouvements que de loin, déjà depuis janvier de cette année elle atteignait la valeur de l'or, et, par suite de la déflation qui s'y était accomplie à un degré inconnu de tout autre pays, le niveau moyen des prix de gros y était aussi plus bas que partout ailleurs. D'autre part, les fonds de sa Reserve Bank (nouvellement instituée en août 1920) s'élevaient à une somme plus que suffisante pour ses besoins[1], et son nouvel Hôtel des Monnaies (1923) avait toute facilité pour refaire, le cas échéant, sa provision de pièces d'or, en prélevant une faible partie de sa production de métal, presque égale à celle d'avant-guerre. C'est pourquoi, déférant à la remarquable consultation qu'elle avait provoquée[2], et qui mettait en évidence la supériorité en stabilité de l'étalon d'or sur une « monnaie dirigée » et son pouvoir attractif sur les capitaux étrangers, dont l'afflux est la condition même de son industrie aurifère, s'est-elle décidée à lever l'embargo sur l'or, et même à rétablir la convertibilité en or de sa monnaie de papier.

Quant au Canada, en 1926, son change était stabilisé depuis deux ans déjà par rapport au dollar américain, grâce à l'amélioration générale de sa balance des comptes et à l'accroissement de la production de ses mines aurifères, et le niveau des prix y avait haussé dans la mesure même de la dépréciation du métal jaune. Mais son complet retour à l'étalon d'or s'est réalisé en juillet 1926, lorsque la loi qui interdisait l'exportation de l'or sans licence du Gouvernement est venue à expiration sans prorogation nouvelle et que les mouvements du métal sont redevenus entièrement libres[3]. Et ce retour s'est effectué pareillement dans le *Commonwealth* australien et en Nouvelle-Zélande, c'est-à-dire qu'il est consommé maintenant dans tous les grands *Dominions* autonomes de l'Angleterre.

13. C'est au prix de bien autres difficultés que tous les autres pays ont réalisé ou préparé tout au moins leur assainissement monétaire.

1. Ils s'élevaient à 10.775.746 £, soit 64 % de sa circulation et de ses dépôts.

2. Cf. le rapport de Kemmerer et Vissering (*R. E. I.*, 1925, II, p. 93).

3. Fin 1925, la circulation n'en était pas moins couverte par de l'or jusqu'à concurrence de 60 %. (Boislandry-Dubern, 1926, III, p. 372.)

En Tchécoslovaquie[1] il fut demandé, dans la conception initiale, à une contraction de la circulation dont on attendait à la fois le relèvement du pouvoir d'achat de la monnaie nationale à l'étranger et le renforcement du contrôle de la Banque centrale sur les opérations du commerce, qui se verrait dans l'obligation de lui demander du crédit. A cet effet fut réalisée, en 1919, une déflation, sous la forme d'abord de l'estampillage des billets de la Banque d'Autriche-Hongrie circulant dans le nouvel Etat : il ne devait en rester en circulation, après cette opération, que 2 milliards de kr. c., et les 80 % restants seraient retenus pour le compte du possesseur, en attendant l'établissement d'un impôt sur le capital qui lui en prendrait une partie, pendant que l'autre serait convertie à concurrence de 50 % au plus en un emprunt portant intérêt à 1 %; mais cette part fut en fait, par suite de modifications du plan primitif, beaucoup plus réduite. Cependant cette déflation était encore renforcée par la double interdiction faite à la Banque de faire des avances sur les emprunts de guerre antérieurs, ce qui limitait d'autant le crédit, et d'augmenter l'émission au delà du montant des billets estampillés et de la moitié des comptes courants et bons de caisse pris en charge par l'Etat, à moins de couverture commerciale. Ainsi fut séparée, dès 1919, de la couronne autrichienne la couronne tchécoslovaque (kr. c.), représentée bientôt par de nouveaux billets d'Etat, et qui dès le mois de mars de cette année commença à être bien mieux cotée que celle-là[2]. Mais, en même temps que ces mesures rétablissaient la confiance, avait été institué aussi, en avril 1919, un *Office Bancaire*, qui, réunissant les fonctions de la Banque d'émission (dont la création fut décidée pour l'avenir en avril 1920) et celles de la Centrale des Devises, allait ajouter son action stabilisatrice à celle de la contraction monétaire, en concentrant dans ses caisses l'or et les devises étrangères que procuraient emprunts, excédents des exportations, rapatriement des capitaux nationaux et dépôts de l'étranger, et être ainsi en mesure d'exercer des interventions

1. Cf. Piot, *La Couronne Tchécoslovaque*, th. Paris, 1923.

2. Le 31 mars 1919, les 100 kr. c. valaient, à Zurich, 26 francs suisses, contre 20 francs pour la kr. autrichienne, et le 17 mai 33,50 contre 21 francs. (Bauer, *R. E. P.*, 1921, p. 129; Nogaro, *La Monn. et les phén. mon.*, p. 114; Savary, *R.E.I.*, 1925, II, p. 296.

efficaces sur le marché des changes. Aussi bien, après une période où la kr. c. fut entraînée, mais de loin, dans la chute du mark allemand et de la couronne autrichienne, par suite de la fâcheuse solidarité née entre eux des relations commerciales et de crédit de ces pays[1], elle s'est peu à peu revalorisée et stabilisée, à partir de 1923, aux environs de 34 kc. c. pour un dollar et de 16 à 17 centimes suisses pour la couronne, en entraînant naturellement, avec sa hausse, une baisse des prix et les difficultés inhérentes à toute période de stabilisation, sans qu'il soit facile de discerner exactement ce qui peut revenir dans ce résultat au rétablissement d'un état de choses normal, d'une balance créditrice, et de la confiance générale, et aux interventions régulatrices de l'Office Bancaire, dont la fonction est maintenant remplie, depuis avril 1926, par la Banque qui lui a succédé[2]. Mais, quoi qu'il en soit, le change est stabilisé et, devant rester compris entre 2,90 et 3,03 dollars pour 100 kr., il a oscillé pendant toute l'année 1925 autour de 3 dollars[3].

14. Après l'avilissement de son mark, qui provoqua, là comme ailleurs, la fuite devant la monnaie nationale et rendit tout équilibre du budget impossible[4], en dépit des ajuste-

1. La baisse de la kr. c. qui se produisit pendant l'année 1920 et la plus grande partie de 1921, la laissa tomber jusqu'à 5 fr. 65 (pour 100 kr. c. en février 1920), mais s'arrêta en octobre 1921, au moment même de l'effondrement du mark. Savary (*l. c.*) attribue aussi cette baisse, qui fit fléchir jusqu'à 5 centimes la kr. a. à la fin de 1921, non plus aux actes du gouvernement socialiste comme en 1919 et 1920, mais à la tentative de restauration du roi et à la mobilisation qui suivit.

2. Boislandry-Dubern, *R. E. I.*, 1926, II, p. 574. La Banque devra couvrir ses billets à raison de 35 % en métal et pour partie en devises. Mais, à l'origine, son encaisse pourra n'être que de 20 %, sauf à augmenter de 1 % chaque année, jusqu'à ce qu'elle atteigne 35 %, et à payer sur la partie non couverte un impôt égal à 5 % au moins et supérieur au taux de l'escompte.

3. Nogaro (o. c., p. 110 s., et *R. E. I.*, 1924, II, p. 71) insiste sur le fait que la circulation monétaire a progressé de nouveau — mais bien couverte, il est vrai, pour toute une partie, par un portefeuille commercial —, et que la baisse des prix a été la suite de l'amélioration du change, par suite de la diminution de prix des produits importés et de l'ajustement de prix des produits exportés, privés désormais de la prime de change. Cf. aussi Rist, *La Déflation en pratique*, p. 95.

4. De janvier à décembre 1923, l'inflation était passée de 793 milliards de marks à 125.372 milliards, et la valeur de la monnaie de 18.000 marks pour un dollar à 6.390.000 marks fin 1923. Mais cette inflation devait atteindre 177 trillions. Le pouvoir du mark ne suivait point du reste des fluctuations parallèles à la courbe des changes : à la fin de 1923 l'indice des prix de gros (1914 = 1) était de 2.675.113. Cf. Kurnatowski, *R. E. P.*, 1924, p. 517; Nowak, *R. E. P.*, 1924, p. 804.

ments auxquels on procédait du taux des impôts au cours du mark à l'aide de coefficients, la Pologne, elle aussi, a dû entreprendre son assainissement financier en 1923, en conférant à cet effet de pleins pouvoirs au Chef de l'Etat. Elle l'a réalisé par quatre moyens essentiels : 1° l'emploi d'un étalon stable pour le calcul des impôts, lequel fut le *zloty* (florin), équivalent au franc-or coté à la Bourse de Londres, et dont le cours était fixé chaque jour à Varsovie, sa parité, variable d'après le cours du franc-or, ayant été fixée à 1.950.000 marks polonais, puis ultérieurement à 1.800.000; 2° un prélèvement sur la fortune de 1 milliard de francs-or, réparti sur trois ans, qui a d'ailleurs donné de gros mécomptes; 3° l'émission par la nouvelle Banque de Pologne (mai 1924) de billets couverts par de l'or et des devises au pair de l'or, qui ont fait du zloty, monnaie de compte jusqu'alors, une monnaie réelle, bientôt seule légale, d'un poids de 9/31 de gramme de métal pur, contre laquelle l'autre doit être échangée; 4° enfin l'achat par l'ancienne *Caisse de Prêts* et ensuite par la Banque nouvelle des devises qui s'offrent sur le marché, afin d'éviter la hausse du change. Aussi, depuis février 1924, la monnaie polonaise s'était-elle stabilisée sur le pied de 9.300.000 marks pour 1 dollar, malgré que la circulation se fût élevée à cette date à 528 trillions, mais seulement désormais pour parer à des besoins commerciaux, et en outre avec une garantie commerciale, la baisse du change ayant d'ailleurs entraîné la baisse des prix[1]. Mais, depuis juillet 1925, le zloty a perdu cette stabilité et a passé par des alternatives de hausse et de baisse, variant, par exemple, de 12 zl. et plus pour un dollar en novembre 1925, à 8,25 zl. en janvier 1926, à 7,60 zl. en mars, et aux environs de 10 zl. après la Révolution de mai, pour baisser de nouveau par la suite, sans qu'il soit facile de discerner dans ces résultats la part qui revient à la spéculation, au déficit de la balance commerciale, à l'instabilité politique et à l'inflation, non pas de billets de la Banque de Pologne, qui, par un excès de prudence et pour leur assurer une très large couverture, contracte peut-être trop sa circulation, mais à celle de la monnaie divisionnaire émise par le Trésor et qui est certainement en disproportion avec la circulation de la Banque.

4. Cf. Nowak, *l. c.*, graphique, p. 821.

15. Fait plus prodigieux, l'Allemagne[1] est parvenue, elle aussi, à remonter promptement de l'abîme où l'avait précipitée sa volontaire inflation et à stabiliser sa monnaie, quoiqu'elle eût connu le dernier degré de l'avilissement. Mais elle ne l'a fait qu'au prix de la ruine à laquelle elle a condamné la plus grande partie de la population, et qu'avec l'aide extérieure que lui assurait le fameux Plan des Experts. A la fin de septembre 1924 sa circulation atteignait le chiffre invraisemblable de 1.520.510.653.712 milliards de marks-papier, qui n'équivalaient, du reste, en or qu'à 1.520 millions de marks seulement, mais les fluctuations du change n'avaient plus, cependant, qu'une assez faible importance depuis novembre 1923, date à laquelle avait commencé l'effet des premières mesures prises en vue de la stabilisation. C'est à cette date effectivement que commencèrent les opérations de la *Rentenbank*, qui venait d'être instituée pour procurer au Reich un moyen de paiement stable et fournir une aide aux finances publiques. La combinaison nouvelle reposait sur une hypothèque générale, à concurrence de 3.200 millions marks-or, prise sur l'agriculture, l'industrie et le commerce du pays, au profit du nouvel établissement, et sur la base de laquelle il était autorisé à émettre des obligations ou certificats (*Rentenbriefe*) qui devaient servir de couverture aux billets qu'il émettait et qui, libellés en marks-or, conserveraient, grâce à elle, leur parité avec l'or. Dépourvus du cours légal, mais acceptés par le Gouvernement en paiement des impôts, les billets de *rentenmarks* avaient une valeur d'échange par rapport aux marks-papier d'à peu près un rentenmark contre un trillion de ces derniers. A l'aide d'un emprunt de 1.200 millions de rentenmarks qu'il fut au pouvoir de la banque nouvelle de mettre à la disposition du Reich, en attendant le produit des impôts désormais fixés sur le pied de l'or, celui-ci put rembourser complètement l'équivalent en or de sa dette flottante envers la Reichsbank pour ses émissions de billets (qui, en or, ne dépassaient pas 196,5 millions de rentenmarks), et celle-ci à son tour put arrêter le flot de l'inflation, pendant que, avec un emprunt de 800 millions de rentenmarks qu'elle faisait de son côté à la

1. Cf. Baumgartner, *L'Expérience du Renten-Mark*, 1927; Fourgeaud, *La Dépréciation et la revalorisation du Mark allemand*, 1926.

même banque, elle se mettait elle-même en mesure de fournir aux besoins du crédit. Mais l'ampleur de ces besoins, que l'arrêt de l'inflation et la conversion des valeurs en or ne faisait qu'accroître, était telle que, pour n'y pas céder et pour entraver la dépréciation du change allemand sur les marchés étrangers, la Reichsbank, jugeant par trop insuffisants les effets ordinaires d'une politique de relèvement du taux de l'escompte, se détermina à pratiquer une politique « de rationnement » des crédits, telle qu'elle dût entraîner une liquidation active des marchandises et des valeurs, une baisse des prix, et, faute de crédits, un rapatriement obligé des capitaux allemands exportés. Ainsi fut rétabli, dès la fin de juin 1924, le change allemand tant à l'extérieur que sur le marché national, et purent être levées les restrictions apportées aux transactions relatives à ce change.

Mais l'effet de ces premières mesures a été consolidé par l'application du Plan Dawes et l'atmosphère nouvelle de confiance qui s'en est dégagée. Reconstitution de la Reichsbank, rendue complètement indépendante des pouvoirs publics, en octobre 1924, introduction d'une nouvelle monnaie, le *Reichsmark*, destiné à remplacer à bref délai le *Rentenmark*, et émis sur le même pied que lui (d'un trillion de marks-papier pour une unité nouvelle), enfin et surtout emprunt extérieur allemand de 800 millions de marks-or, réalisé en octobre-novembre 1924, ont concouru de la manière la plus directe à la stabilisation. La mise à la disposition de la Reichsbank des monnaies étrangères ainsi empruntées, ainsi que des devises étrangères que lui ont procurées les nombreux emprunts et crédits bancaires qui ont été favorisés par cette grande opération et par le rétablissement financier de l'Allemagne, a permis en effet à l'établissement central à la fois de reconstituer son encaisse-or[1] et d'assurer la stabilité de la nouvelle monnaie, en achetant au pair tous les dollars offerts en excédent sur le marché ou en vendant au pair tous les dollars demandés sans offre correspondante sur

1. A la fin de 1925, l'encaisse-or atteignait 1.208 millions R.-M., plus qu'en 1913, et son portefeuille de devises 402 millions, de telle sorte que ses billets avaient une couverture de 40,8 % en or et de 54,4 % avec les devises, quoique la circulation eût passé de 1.941 millions R.-M. à 2.960. (Boislandry-Dubern, *R. E. I.*, 1926, II, p. 354.)

celui-ci, de telle sorte que le cours du change de la nouvelle monnaie est resté complètement invariable par rapport à l'unité américaine et aussi par rapport aux autres devises, et que sa valeur intérieure s'est également maintenue, comme le montrent les indices des prix de gros, au même niveau que dans les pays à étalon d'or[1]. Et là encore il apparaît que c'est aux interventions de l'institut d'émission sur le marché des changes qu'est dû le maintien jusqu'à ce jour de la stabilisation[2].

16. L'histoire de la restauration monétaire de l'Autriche[3] n'est pas très différente. Lorsqu'elle fut entreprise, son change était tombé au plus bas, puisque sa couronne était cotée à New-York à 0,000022 le 1er août 1922. Les accords qu'elle conclut avec la Société des Nations, pour obtenir son secours, en octobre de cette année, reposèrent sur l'arrêt immédiat de l'émission, la réalisation de l'équilibre budgétaire, la commercialisation de l'exploitation des chemins de fer, l'octroi d'un emprunt extérieur de 650 millions kr.-or[4], destiné à combler les déficits du Trésor, et enfin l'établissement de la nouvelle *Banque d'Autriche*, qui procéderait à l'assainissement de la circulation monétaire, en émettant de nouveaux billets couverts par de l'or ou par des devises étrangères à concurrence de 20 % de leur valeur immédiatement et

1. Dans les trois premiers mois de 1925 le change allemand à New-York oscillait autour de 23,81 dollars pour 100 R.-M. Jusqu'en octobre 1924 il avait varié entre 21 et 24 cents pour 1.000 milliards de marks. — En 1925, la Reichsbank a dû se préoccuper, paraît-il, de prévenir une surappréciation du mark. — Tous ces résultats n'ont pas été obtenus, du reste, sans une crise qui est attestée par les chiffres des chômeurs et des faillites, et qui a été provoquée par l'intense besoin de crédit à long terme dont souffre la production allemande, malgré l'afflux des capitaux étrangers et toute la politique de la Reichsbank, dont l'effort vise à favoriser les investissements à longue échéance. (Boislandry-Dubern, *R. E. I.*, 1926, *l. c.*)

2. Cf. Rapports de l'Agent général des Paiements de Réparations Parker Gilbert, des 30 mai (p. 45 s.) et 30 novembre 1925 (p. 57 s.); Boislandry-Dubern, *R. E. I.*, 1924, III, p. 365 et 466, et 1925, II, p. 382.

3. G.-H. Bousquet, *La Restauration monétaire et financière de l'Autriche*, 1927; Frank, *La Société des Nations et l'Autriche*, th. Paris, 1925; Layton et Rist, *Rapport à la Société des Nations sur la situation économique de l'Autriche*, 1925.

4. Emis en 1923 dans les pays qui le consentaient à des taux d'émission et d'intérêt divers, il était gagé sur le revenu des douanes et des tabacs, et subsidiairement, à raison de 97 %, par les gouvernements de ces pays (principalement Angleterre, Etats-Unis, France, Italie, Hollande et Suède). Cf. Dub, *R. E. P.*, 1924, III, p. 25.

dans une proportion supérieure (jusqu'à 33 ½ %) au bout d'un certain temps. C'est ce nouvel institut d'émission, effectivement créé le 18 novembre 1922 et entré en activité en janvier 1923, qui, avec les crédits mis tout d'abord à sa disposition par le Gouvernement, qui les avait lui-même reçus en majeure partie de l'étranger, et plus tard aussi grâce aux capitaux nationaux qui s'étaient rapatriés et aux capitaux étrangers que le rétablissement de la confiance faisait affluer à Vienne, put travailler à la stabilisation de la couronne, en dehors d'ailleurs d'un taux fixe de convertibilité[1]. Tombée encore un peu plus bas, à 0,000014 le 15 août, la Banque réussissait depuis à la maintenir à ce taux[2], c'est-à-dire à la parité de 14.400 kr.-papier pour 1 kr. d'or, à la seule condition d'acheter sur ce pied-là toutes les devises disponibles sur le marché pour les faire entrer dans son encaisse — fût-ce au prix d'une nouvelle émission de billets —, ce qui était établir le Gold-Point d'entrée à ce taux-là, et de les vendre aussi au même taux, en établissant ainsi au même niveau le Gold-Point de sortie. Et il semble bien que l'augmentation de la circulation par de nouvelles émissions n'ait pas plus influé sur les prix intérieurs que sur la stabilisation du change, ce qui peut s'expliquer du reste par le fait que, très fortement gagée désormais en or ou en devises[3], cette monnaie-là ne ressemblait en rien à l'ancienne[4]. Au surplus l'Autriche a consommé, en décembre 1924, sa réforme monétaire, en instituant comme unité du système nouveau le *schilling*, d'une valeur égale à 10.000 kr.-papier, et d'une parité en or égale à 0 gr. 21172086.

La Hongrie a, elle aussi, procédé à sa restauration monétaire avec l'appui et sous le contrôle de la Société des Nations.

1. Cf. sur le précédent, dans le même pays, de la réforme de 1892, Nogaro, o. c., p. 65.

2. Depuis 1922 la kr. est cotée en Suisse 0 fr. 0073, et les prix indigènes se sont ajustés à ce change.

3. En avril 1924 l'or et les devises atteignaient à la Banque 4.045 milliards kr. papier et couvraient, pour plus de 50 %, les 7.031 milliards kr.-papier en circulation et les 840 milliards de comptes courants.

4. Cf. Nogaro, o. c., p. 127; Bousquet, *R. E. P.*, 1924, p. 497. Sur l'avenir de la couronne et de la balance des comptes de l'Autriche, cf. Dub, *R. E. I.*, 1925, II, p. 43.

Malgré l'estampillage de ses billets, qui lui avait été imposé par le traité de Trianon, et le retrait de 50 % de leur valeur à titre d'emprunt forcé, qui avait procuré à l'Etat un secours de près de 4 milliards kr., l'abus des émissions, avec la dépréciation de la monnaie et le déséquilibre croissant du budget qui s'en était suivi, avait abaissé la valeur de la couronne à Zurich jusqu'à 0 centime 0070. Mais, grâce à un emprunt de reconstruction de 250 millions kr.-or, les émissions ont pu être arrêtées, et le déficit couvert par un emprunt forcé déjà réalisé de 378 milliards kr.-papier, et on attend de la *Banque Nationale Hongroise* (créée en juin 1924), au capital de 30 millions kr.-or et indépendante de l'Etat, les mêmes services qu'a rendus en Autriche le nouvel Institut d'émission[1]. Comme l'Autriche, du reste, la Hongrie s'est donné une nouvelle unité monétaire, le *pengo*, lequel a été échangé contre 12.500 couronnes hongroises : son poids en or est de 0 gr. 26315781, et sa parité par rapport à la livre de 27,825.

17. La Russie n'a pu naturellement essayer de sortir du chaos où elle avait été plongée, par des moyens aussi simples. Après l'effroyable dépréciation du rouble soviétique[2] qu'accentuaient des émissions de papier précipitées et qui finissait par faire tomber la valeur totale de la masse de la circulation de papier à la faible somme de 140,4 millions de roubles-or en 1921, une première réforme, dite « de dénomination 1922 », dut être décidée en octobre de cette année, à défaut de toute autre plus sérieuse, jugée irréalisable, et dont le seul objet était de simplifier les calculs devenus impossibles avec des chiffres d'ordre astronomique, en même temps que de masquer un peu le déluge du papier-monnaie. A cet effet étaient émis de nouveaux signes monétaires (*signes* 1922), dont l'unité serait égale à 10.000 roubles-papier. Mais le seul résultat de la réforme fut d'augmenter encore le chaos de la circulation, l'ancien rouble étant tombé presque aussitôt très au-dessous de la valeur nouvelle qu'on lui donnait, c'est-à-dire au 1/60000, et non pas seulement au 1/10000, de

1. De Fellner, *R. E. I.*, 1924, III, p. 48.

2. Cf. sur cette dépréciation progressive les chiffres cités par Zagorski, *R. E. P.*, 1923, p. 638.

son ancienne valeur, ce qui paralysait tout de suite presque complètement la circulation des nouveaux billets. Alors fut faite une tentative nouvelle, qui consistait à revenir, comme unité monétaire, au rouble d'or d'avant-guerre, échangeable au cours du change en roubles soviétiques, et à calculer ainsi les chiffres du budget et les paiements (décrets de janvier 1922). Mais, comme le nouvel étalon ne mettait naturellement pas fin à l'inflation et n'empêchait pas de fixer les prix courants en roubles-papier, et qu'en outre le cours du rouble-or était déterminé mensuellement par la Banque d'Etat, mais sans égard à la situation réelle du marché[1], les calculs en étaient rendus encore plus instables et même plus faux, et il fallut en revenir peu de mois après à la réforme de dénomination. Cependant, devenue elle-même de plus en plus insuffisante, à mesure que le rouble s'anéantissait, elle dut d'abord être complétée par l'annulation de celui-ci et par l'obligation de l'échanger dans un certain délai contre les signes monétaires 1922 (décret du 28 juin 1922), puis par la substitution à ces signes eux-mêmes, dont la valeur ne répondait plus à l'avilissement de la monnaie, de nouveaux « *signes* 1923 », équivalents à 100 roubles signe 1922, et par conséquent à 1 million de roubles antérieurs (décret du 24 octobre 1922).

Mais, en outre, un peu auparavant (décret du 25 juillet 1922), le droit avait été conféré à la Banque d'Etat d'émettre pour ses besoins commerciaux un nouveau billet, le *tchervonetz*, d'une valeur égale à 10 roubles-or, d'ailleurs non échangeable et par conséquent sans cours légal, garanti dans la proportion d'un quart par une couverture en métaux précieux et bonnes devises étrangères, et pour le surplus par des marchandises de réalisation facile ou des effets de commerce à brève échéance. En outre la cote officielle du change avait été transférée de cette Banque à une Commission spéciale. Or c'est ce billet qui a fini, dans la débâcle du rouble soviétique qui a suivi, de 1922 à 1924[2], par représenter

1. Cette fixation arbitraire était portée successivement, d'après Zagorski (*l. c.*), à 60.000, 80.000, 100.000 et 150.000 roubles soviétiques.

2. En octobre 1923 il existait pour 27.701 trillions de roubles-papier, dont la valeur ne représentait que 41,3 millions en or. (Zagorski, *l. c.*; Eliacheff, *R. E. P.*, 1925, p. 530.) En septembre de la même année, l'émission du tchervonetz attei-

le véritable étalon des valeurs et par constituer de beaucoup la part la plus importante de l'ensemble de la circulation, avant même les réformes de 1924, qui ont mis un terme à l'émission du rouble et ordonné son rachat sur le pied de 50 trillions (signes 1921-1922) pour 1 rouble-or, et enfin prescrit, avec l'émission de monnaies d'argent frappées dans les conditions de jadis, celle de billets du Trésor de 1, 3 et 5 roubles-or, sans rapport fixe avec le tchervonetz, mais qui s'échangent contre lui. Et, depuis, ce tchervonetz semblerait, à ne consulter que la cote officielle, avoir acquis quelque stabilité, tout en subissant à certains moments une certaine dépréciation par rapport au dollar, si on ne savait que sa parité internationale est maintenue d'une manière tout artificielle[1].

18. C'est en Belgique, en Italie et en France que s'est produit en dernier lieu, en raison de l'extrême complexité de leur situation, l'effort pour revenir à la saine monnaie et stabiliser leur change.

La Belgique[2] a dû s'y reprendre à deux fois pour réaliser son assainissement monétaire. Préparé une première fois, en octobre 1925, par un ensemble de mesures qui visaient, par des accords avec les Etats-Unis et l'Angleterre principalement, et des emprunts extérieurs (qui dans le plan Janssen auraient atteint 150 millions de dollars), à procurer à l'Etat de quoi rembourser la plus grande partie des avances de la Banque Nationale et, grâce à la forte augmentation de l'encaisse de celle-ci, à lui fournir, en or et en devises étrangères, le double moyen de régler les engagements nationaux à l'étranger et de prévenir toute fluctuation nouvelle du change au delà du taux de stabilisation qui serait adopté,

gnait 184 millions de roubles-or, et en juillet, sur une circulation totale d'une valeur de 254 millions r.-or, elle en représentait 74 %. (Zagorski, *l. c.*)

1. En fait, le tchervonetz, qui est censé valoir 10 roubles au dehors, n'en valait, en 1926, que 4 environ à l'intérieur pour les prix de détail. Aussi, en présence de cet effritement progressif et de la hausse des prix qui s'ensuit, en est-on venu à penser à sa dévaluation, que certains repoussent cependant comme devant être le prélude de sa débâcle. (*R. E. I.*, 1926, II, p. 613.)

2. Cf. Hoffmann, *La Tentative de stabilisation monétaire en Belgique*, 1926; L. Franck, *La Stabilisation monétaire en Belgique*, 1927; Rist, *R. E. P.*, 1926, p. 118; R. Fabre, *R. E. P.*, 1926, p. 1072; Wolf, *R. E. P.*, 1926, p. 311; Boislandry-Dubern, *R. E. I.*, 1926, III, p. 588, et IV, p. 554; Chlepner, *R. E. P.*, 1927, p. 5.

ce premier essai a échoué en mars 1926, malgré de gros sacrifices, et le franc belge, qui depuis six mois était stabilisé sur le pied de 107 francs la livre (et de 22 francs le dollar), s'effondrait jusqu'à 121 fr. 50 en ce mois et 240 francs en juillet. Que ce fût parce que le franc belge subit, comme d'habitude, en raison des rapports étroits d'affaires des deux pays, l'attraction du franc français, qui éprouvait lui-même une chute profonde, ou que les prêteurs étrangers eussent aggravé leurs exigences et imposé des transformations, comme l'industrialisation des chemins de fer ou des compressions budgétaires, auxquelles l'opinion publique n'était pas encore préparée, soit enfin, et plutôt peut-être, que les nationaux eux-mêmes n'eussent pas confiance dans le résultat de l'opération ou dans le gouvernement qui l'effectuait, et que, par des demandes intempestives de remboursement des bons ou des retraits de dépôts, ils eussent provoqué une crise grave de Trésorerie, il fallait, non seulement interrompre des interventions sur le marché des changes aussi coûteuses qu'inutiles, mais permettre de nouveau au Gouvernement d'emprunter à la Banque, dont la circulation de billets augmentait[1].

Mais cet échec n'a été que de courte durée, et, avec les leçons de l'expérience, la stabilisation a été réalisée peu après dans des conditions qui sembleraient devoir la rendre définitive. D'abord, non seulement il a été fait un appel direct et pressant à la confiance publique, en dehors de laquelle toute nouvelle tentative aurait été vouée au même insuccès, mais encore, pour la mettre à l'abri des discussions des partis, de pleins pouvoirs, d'une durée de six mois, ont été conférés au Roi, pour réduire l'inflation, contrôler les opérations sur les devises, faire subir à l'organisation de la Banque toutes les modification reconnues nécessaires, aux impôts les majorations indispensables, et agir énergiquement sur la consommation privée pour enrayer la hausse des prix (loi du 16 juillet 1926). Puis, pour assurer le service régulier de la dette, a été institué un Fonds d'amortissement (loi du 7 juillet), dont la dotation a été principalement constituée, en outre des ressources extraordinaires créées à

1 La dette de l'Etat envers la Banque, réduite à 5,2 milliards, s'élevait de nouveau, le 12 août, à 6.225 millions, et la circulation de billets passait, de 7.364 millions en février 1926, à 9.108 en août.

cet effet, avec le capital immobilisé par l'Etat dans les chemins de fer, dont l'exploitation est confiée désormais à une *Société Nationale des Chemins de fer Belges* (loi du 23 juillet), au capital de 11 milliards, et dont les actions privilégiées, à intérêt garanti par l'Etat, seront placées par le nouveau Fonds et offertes de préférence aux porteurs de titres de la dette. Bien plus, par une sorte de consolidation forcée assez apparente, un arrêté royal du 31 juillet a reconnu aux Bons du Trésor à six mois arrivant à échéance un droit d'échange contre les dites actions, faute de quoi ceux qui ne se prêteront pas à cette conversion devront faire estampiller leurs Bons, pour ne plus recevoir qu'un intérêt réduit et être remboursés par la suite dans la mesure seulement des disponibilités du Fonds[1]. D'autre part, à la fois par le contrôle plus rigoureux du commerce des changes et le resserrement général du crédit, on s'est efforcé de prévenir la fuite devant le franc et la thésaurisation des devises étrangères, et, pour permettre à la Banque d'exercer sur le marché des changes son rôle régulateur, elle a conclu (25 octobre) une convention de crédit et de réescompte (de 30 millions de dollars), qui lui fournit un puissant point d'appui extérieur, avec les Banques d'Angleterre et de France, la Banque de Réserve fédérale de New-York, la Reichsbank, la Banque Impériale du Japon et les Banques centrales de Hollande, de Suède, d'Autriche et de Hongrie, pendant qu'un emprunt à long terme de 100 millions de dollars (net de 90 millions) en monnaies étrangères, effectué par l'Etat, doit mettre le Trésor à même d'amortir la plus forte partie de sa dette envers la Banque Nationale. Au surplus celle-ci lui abandonne pour le même objet la plus-value qui sera réalisée par son encaisse à la suite de sa réévaluation au taux de stabilisation adopté (convention du 18 octobre 1926)[2].

C'est l'arrêté royal du 25 octobre qui a fixé ce taux, en déterminant la relation qui devra exister désormais entre l'unité de monnaie fiduciaire et l'unité de poids d'or, et par conséquent le pair du change autour duquel pourront se

1. 4.238 millions de Bons, sur 5.842 millions, ont été consolidés, 330 seulement ayant été estampillés, et le reste remis sous forme de bons spéciaux aux institutions de crédit.

2. La dette de l'Etat sera réduite ainsi de 6.705 millions à 2 milliards.

produire les oscillations de celui-ci dans les limites des gold-points. Mais la nouvelle unité de « monnaie de change » adoptée (qui ne constitue pas une nouvelle unité monétaire) est, non pas l'ancien franc, mais un multiple de celui-ci, le *belga*, d'une valeur de 5 francs et qui est à la parité de 0 gr. 209211 d'or, ce qui fait ressortir pour le franc stabilisé, qui continue à subsister et sert en même temps que le belga à exprimer la valeur des billets, un poids d'or de 0 gr. 041842 et le rapport de 175 francs belges pour une livre-sterling[1].

Enfin, puisque la Banque Nationale est chargée de maintenir ce taux par ses ventes ou ses achats d'or ou de devises sur ce pied-là, son régime légal, déjà modifié par la loi du 26 février 1926, a été complètement transformé par un arrêté du 25 octobre, au point d'en faire presque un nouvel Institut. Et non seulement, bien entendu, toutes nouvelles avances à l'Etat lui ont été interdites, mais, pour consolider son crédit, de nouvelles conditions lui ont été imposées pour la couverture de son passif exigible, qui rapprochent très sensiblement sa situation de celle de la Banque d'Angleterre. Moyennant quoi on compte qu'elle pourra toujours être en mesure de procéder au remboursement de ses billets à vue, en or ou en argent à sa valeur-or, ou en devises étrangères, à son choix, sans que l'arrêté spécifie l'usage pour lequel le remboursement pourra être demandé. Et, de fait, conformément aux espoirs du Gouvernement, les résultats de l'opération à la fin de l'année 1926 étaient satisfaisants, les capitaux avaient reflué vers le pays, et le change était resté stable[2].

19. A en juger par les manifestations répétées de la pensée officielle, l'Italie[3] aurait caressé l'espoir de revenir à un régime normal par ses seules forces, et sans recourir aux procédés habituels de la stabilisation proprement dite, en faisant servir énergiquement sa prospérité renaissante à la revalorisation de la lire. Mais il semble bien que ce programme

1. Sur les motifs invoqués pour justifier ce taux et sur leur critique, cf. Chlepner, *l. c.*, p. 32; sur les raisons d'être du belga et leur critique, *ibid.*, p. 34.

2. Le belga est resté fixé à New-York à 13,91 cents pendant la deuxième quinzaine de novembre et la première de décembre.

3. Cf. Boislandry-Dubern, *R. E. I.*, 1926, IV, p. 359; Supino, *R. E. I.*, 1926, IV, p. 419; Sayous, *R. E. I.*, 1926, IV, p. 434.

ambitieux soit, dans le fond, peu à peu abandonné, comme instituant pour de trop longues années un régime d'instabilité fatal à toute la vie économique, et qu'on soit sur le point de suivre le commun exemple en stabilisant, après avoir redonné à la lire une partie de son ancienne valeur.

La circulation dans le Royaume était particulièrement mêlée[1], composée des billets de ses trois Banques d'émission, de ceux que la Banque Nationale avait émis, soit pour le compte de l'Etat, soit pour le compte du Consortium qui, depuis la guerre, soutient les établissements industriels dans l'embarras[2], soit enfin des billets d'Etat eux-mêmes, sous forme de petites coupures. Or le premier acte du Gouvernement a été sans doute, pour mettre fin à son augmentation et au déficit budgétaire d'où elle procédait, de réaliser des accroissements ou des aménagements d'impôts, des aliénations de monopoles, et des économies, particulièrement sur l'exploitation des chemins de fer, comme aussi, pour la diminuer, de procéder à une déflation lente, en employant les excédents budgétaires, réalisés à partir de 1924-25, à l'amortissement de la dette de l'Etat. D'une part, une somme annuelle d'au moins 500 millions de lires a été affectée à la diminution de la circulation pour le compte de l'Etat, et celle des billets d'Etat eux-mêmes sera réduite de 400 millions par le retrait des billets de 25 lires, tandis que ceux de 10 et de 5 seront remplacés, à partir d'octobre 1926, par des pièces d'argent de 2 et 1 lires, sur lesquelles on indiquera leur nouvelle valeur nominale[3]. D'autre part on résorbera toute une partie (500 millions) des avances faites dans des conditions tout exceptionnelles à une section spéciale du Consortium. Et enfin, pour empêcher l'inflation sous la forme d'un développement excessif de la circulation générale, celle-ci a dû être limitée, à partir du 15 septembre 1926, à 7 milliards, sauf à tolérer que ce maximum soit dépassé

1. De 2.698 millions de lires avant-guerre, la circulation était passée à 22 milliards en 1920 et oscillait depuis lors autour de 20 milliards.

2. Ce Consortium fut créé en décembre 1914 pour élargir exceptionnellement le cadre des opérations des banques d'émission en fournissant à ces établissements des avances sur valeurs industrielles; une sections spéciale de ce consortium fut instituée pour parer à la crise provoquée par une banque italienne.

3. Leur valeur intrinsèque sera de 80 et 40 centimes-or.

de 1 milliard, mais non sans que ce dernier supporte un impôt égal au taux de l'escompte majoré de 33,5 %.

Mais c'est surtout sur l'organisation bancaire qu'a porté le principal effort du Gouvernement. D'abord, pour fortifier la situation de la Banque Nationale d'Italie, la circulation des deux autres Instituts d'émission, la Banque de Naples et la Banque de Sicile, a été fondue (30 juin 1926) avec celle de la première, qui a reçu les actifs lui servant de couverture, et l'Institut Central a même reçu un droit de contrôle sur toutes les autres banques. Ensuite le Trésor a transféré à la Banque d'Italie 90 millions de dollars, montant effectif de l'emprunt Morgan de 100 millions contracté en 1925, à charge d'annuler 2,5 milliards de lires de sa créance sur l'Etat, ce qui a porté, en septembre, les réserves d'or de la Banque à 2.400 millions de lires-or. Et c'est à la Banque enfin que sont concentrées désormais toutes les opérations de change et d'approvisionnement de devises étrangères pour le compte de l'Etat[1].

Quant à l'Etat lui-même, il a, par un décret-loi du 6 novembre 1926, converti obligatoirement en dette consolidée les Bons du Trésor à brève échéance, et, par les accords Volpi de 1925 et 1926, il a réglé définitivement les conditions de remboursement de sa dette envers les Etats-Unis et l'Angleterre, en instituant du reste en mars 1926 une Caisse autonome d'amortissement pour le paiement de cette dette.

Enfin cet ensemble de mesures a été complété par une politique systématique de restriction des crédits bancaires, qui tendait à l'épuration de la situation industrielle et au rapatriement des devises étrangères, et dont les effets ont été durement ressentis, non seulement par la spéculation, mais par l'industrie elle-même, en s'étendant à la Bourse et à la cote des valeurs à change et des actions, dont les cours se sont effondrés.

Et en définitive, quoique les harangues officielles repoussent le retour à l'étalon d'or, sous prétexte d'échapper à la pression étrangère et au vasselage économique et financier vis-à-vis de certains pays, on ne voit guère que la politique italienne d'assainissement se différencie essentiellement de celle des

1. La législation sur le change et son contrôle ont beaucoup varié. Cf. Sayous, *l. c.*

autres nations[1]. Mais, quelle qu'elle soit, le fait est que la lire, qui, dans l'automne 1925, paraissait stabilisée à 120 lires pour une livre sterling et qui, en juillet 1926, lors de la crise de notre franc, avait fléchi à la parité de 153 lires, s'est relevée au début de 1927 à celle d'un peu plus de 111 lires pour une livre et qu'elle valait vers la même époque 117 francs français, en attendant de réaliser de nouveaux progrès.

20. C'est très tardivement, et incomplètement encore, que la France s'est engagée dans la voie de la stabilisation. L'emprunt de la rente-or 4 % de 1925 avait marqué un premier pas, encore très timide, dans cette voie et laissé entrevoir la possibilité de procéder à certains règlements tout au moins sur le pied d'une base-or[2]. Mais il fallut que le franc fût à nouveau fortement éprouvé dans sa valeur et menacé d'une catastrophe pour qu'on en vînt à des mesures qui constituassent vraiment les prodromes de l'assainissement. La loi du 4 avril 1926 et la loi budgétaire du 29 avril s'efforçaient d'abord d'assurer un réel équilibre du budget, et par l'aggravation des anciens impôts, particulièrement des impôts indirects, d'une assiette plus facile et d'un rendement plus progressif avec la hausse même des prix, mais aussi par le relèvement du taux de l'impôt général sur le revenu et de la taxe sur le chiffre d'affaires et l'institution de la taxe civique, par le renforcement des moyens du contrôle fiscal, tel que l'exigence du carnet de coupons pour la perception du revenu des valeurs mobilières et le recours aux signes extérieurs comme moyen de vérification de la déclaration du contribuable, ce premier résultat, avec l'aide des ressources exceptionnelles de la loi du 4 décembre 1925, semblait devoir être atteint, mais sans faire cesser encore les embarras de la Trésorerie, à laquelle ces diverses mesures n'apportaient qu'un secours assez lointain[3]. Cependant l'organisation d'une Caisse autonome d'amortissement se proposait de donner au public un gage qui le rassurât sur les périls d'une dette flottante en accroissement continu, des accords étaient préparés pour le règlement de nos dettes

1. Tombée à New-York à 3,18 cents en juillet, la lire s'était relevée à 3,88 en octobre.

2. Rist, *R. E. P.*, 1926, p. 118.

envers l'Angleterre et les Etats-Unis, et surtout un Comité d'Experts, pris complètement en dehors du Parlement, était nommé, par décret en date du 31 mai 1926, pour déterminer en toute indépendance les bases de notre assainissement monétaire[1].

21. Déposé le 3 juillet suivant, le Rapport des Experts procédait de l'idée essentielle qu'il y avait lieu, avant tout, de faire obstacle à l'inflation et cesser une instabilité monétaire absolument pernicieuse, en dépit des illusions de l'opinion[2]. Ils proposaient à cet effet deux séries de mesures : 1° les unes relatives *au budget*, dont il fallait assurer le complet équilibre, d'abord par des réductions de dépenses et par l'arrêt de toute extension nouvelle des exploitations industrielles de l'Etat, ensuite par des augmentations de recettes[3], demandées surtout aux impôts indirects[4] (sous forme notamment de la majoration d'un grand nombre de droits spécifiques des contributions indirectes, des tarifs de douanes, des tarifs de transport), et aussi grâce à l'industrialisation du monopole des tabacs transformé en Office National, et enfin par le renforcement du contrôle fiscal, facilité par la fusion des deux administrations des Contributions directes et de l'Enregistrement. En revanche le plan n'hésitait pas à préconiser la réduction des taux élevés de l'impôt général sur le revenu, dont l'effet était surtout de décourager l'esprit d'épargne et de provoquer l'évasion, et, pour des motifs analogues, l'abaissement des taux supérieurs des droits de succession et celui des taux exorbitants des impôts qui frappent les valeurs mobilières françaises. 2° les autres relatives à *la trésorerie*[5] :

1. Cf. le texte de ce Rapport, avec ses Annexes, dans *Bull. de stat. et de législ. comp. du Min. des Fin.*, 1926, t. XLIX, p. 1065 s., et son analyse dans Sauvaire-Jourdan, *R. E. P.*, 1926, p. 1281.

2. Sur les effets pernicieux de cette instabilité, cf. *Rapp.*, p. 1066, et *Annexes*, p. 1098.

3. D'après les Experts, les sommes à trouver étaient de l'ordre de grandeur de 2,5 milliards pour le budget de 1926, et de près de 5 milliards en tout pour celui de 1927 (*Rapp.*, p. 1073). Cf. sur l'ensemble de la situation budgétaire, p. 1069 s., et les *Annexes*, p. 1111 s.

4. Cf. pour la démonstration de la supériorité des impôts de consommation, d'un rendement croissant avec la hausse des prix, sur les impôts directs, *Rapp.*, p. 1074.

5. Cf. *Rapp.*, p. 1080, et *Annexes*, p. 1154 s.

car les Experts se sont unanimement déclarés hostiles à toute consolidation forcée des Bons, à tout prélèvement sur le capital, à tout emprunt forcé, et à toute réduction du coupon, dont la seule menace achèverait de mettre en déroute la confiance générale et de précipiter la chute du franc. C'est à la création d'une Caisse de Gestion des Bons de la Défense[1] et à la limitation au chiffre de 49 milliards, actuellement réalisé, du montant de ces Bons et des Bons du Trésor à un an, qu'ils demandaient le remède à la situation, et ils ne voulaient pas exiger de l'Etat, pour l'amortissement de sa dette envers la Banque, au delà du remboursement du montant des sommes qui doivent figurer au compte que l'on sait, car, au delà, on risquait d'être obligé d'emprunter pour amortir et par conséquent de se livrer à une opération purement illusoire.

La même unanimité des Experts se retrouve quant au choix des moyens d'assainissement monétaire : ils n'hésitent pas à se prononcer expressément en faveur de la stabilisation[2], et condamnent non moins explicitement une revalorisation graduelle qui ferait remonter le franc à son ancienne valeur. Car ils estiment que cette revalorisation complète serait chimérique et qu'elle placerait l'Etat dans l'impossibilité pure et simple de remplir ses engagements envers les rentiers, dont il prétendrait à tort ménager ainsi les intérêts, et qu'elle condamnerait l'ensemble de la production à une ère d'instabilité, à une baisse des prix indéfinie, et à une série de réajustements de toutes les valeurs que ni les entrepreneurs, ni les salariés, ni les débiteurs dans l'ensemble ne sauraient supporter pendant toute la série d'années consécutives que mettrait la revalorisation à se réaliser[3]. Ce n'est pas à dire que dans leur pensée la stabilisation dût nécessairement se faire au cours actuel du franc et qu'on dût renoncer à l'opérer sur le pied d'une valeur plus favorable. Mais, s'il était désirable qu'on fît regagner au franc toute la valeur dont des circonstances exceptionnelles l'avaient injustement dépouillé, encore convenait-il de s'arrêter au point que comportait le véritable état de l'ensemble de la situation économique

1. Sur la dotation de cette Caisse, cf. *Rapport*, p. 1082.
2. Sur l'opération de stabilisation, cf. *Rapport*, p. 1087 s.
3. *Rapp.*, p. 1067. Cf. Sauvaire-Jourdan, *l. c.*

et financière de la France et de ses rapports avec l'étranger, et finalement, en se décidant au moment opportun à stabiliser, d'opter en faveur d'un taux qui serait compris entre le cours de notre unité monétaire, tel qu'il résulte des indices du coût de la vie, et son cours sur le marché des changes au moment de l'opération.

22. Du reste, dans l'opinion des Experts, cette opération devait être, sinon immédiate, du moins très prochaine. Elle supposait sans doute l'accumulation préalable d'une très importante provision d'or et de devises-or, et à cet effet ils ne croyaient pas qu'on pût se dispenser de faire appel, à l'instar du reste de tous les pays, à des crédits extérieurs, qu'ils n'estimaient pas pouvoir être moindres d'un chiffre de l'ordre de 200 millions de dollars, quoiqu'on pût et dût compter, une fois la situation assainie, sur le rapatriement des capitaux français passés à l'étranger et sur l'afflux des capitaux du dehors. Mais, du reste, ils jugeaient l'opération irréalisable avant l'application énergique de l'ensemble de leurs autres recommandations, et particulièrement avant les arrangements préalables relatifs aux dettes interalliées. Sous ces réserves ils la concevaient comme devant comporter trois phases : une phase de *préstabilisation*, aussi courte que possible, où les fluctuations du change seraient maintenues efficacement autour d'un cours plus ou moins arrêté; une période de *stabilisation de fait*, où, le choix du taux une fois fait par elle, la Banque vendrait volontairement l'or et les devises pour l'exportation à un prix fixe et les achèterait au même prix correspondant aux gold-points[1], et enfin une période de *stabilisation de droit*, où l'état de fait précédent serait érigé en règle et où la Banque devrait légalement assurer par ses échanges et ses mouvements d'or et de devises le maintien du change et de la valeur de la monnaie nationale au taux définitivement adopté dans les limites des gold-points. — Au surplus il n'y avait pas à se dissimuler que la stabilisation ne serait pas sans entraîner une crise économique due à la nécessité du réajustement des valeurs qu'elle imposerait elle-même, avec le ralentissement de la consom-

1. Avec l'augmentation de l'encaisse, on pourrait envisager la remboursabilité intérieure du billet, avec quelques précautions. (*Rapport*, p. 1091).

mation intérieure, le fléchissement des exportations, l'adaptation des salaires, et toutes les réorganisations qu'elle rendrait indispensables dans la production, privée désormais de toute excitation factice et tenue d'évoluer dans des conditions redevenues normales[1]. Mais on ne devait pas voir dans cette menace, d'après les Experts, de motif valable pour ajourner une opération tôt ou tard absolument inéluctable, et il importait de saisir le moment où elle serait réalisable avec un minimum de maux ou de ruines, dont une sage distribution du crédit et du travail serait capable du reste d'atténuer la gravité[2].

23. C'est de ce remarquable document que, dans l'ensemble, s'est inspirée depuis la fin de juillet, après la dernière crise du franc qui le rendait plus pressant, la politique gouvernementale, sans obéir cependant, du moins jusqu'ici, à toutes ses recommandations[3].

1° D'abord, pour hâter la reconstitution de la Trésorerie, dont, à certains moments, les disponibilités, on l'a vu, étaient devenues à peu près nulles[4], la rentrée des impôts directs

1. On s'est efforcé (Pommery, *R. E. I.*, 1926, IV, p. 252) de prouver que le ralentissement des affaires n'est nullement un effet inévitable de la stabilisation et qu'il ne faut pas attribuer à celle-ci ce qui peut n'être que le résultat d'une *revalorisation* ou comme « la crise finale » d'une période d'inflation (comme en Allemagne). Et on a montré que, là où l'inflation, par exemple, avait détruit les conditions mêmes d'une économie normale, particulièrement en volatilisant les capitaux qui en constituent le nerf, la stabilisation venait restaurer ces conditions et préparer la reconstitution des capitaux, par conséquent hâter la reprise d'une vie économique régulière. — Mais, pour nier l'effet temporaire de la stabilisation sur l'activité générale, ce qui ne constitue du reste aucunement une objection à élever contre elle, il faudrait, à notre sens, pouvoir contester qu'elle s'accompagne nécessairement, plus ou moins vite, notamment suivant son taux, d'un réajustement des prix intérieurs aux prix mondiaux, ce qui est, comme les faits le prouvent assez, tout à fait impossible. Les Experts (*Rapport*, p. 1088) n'en ont pas moins exprimé une idée juste, en écrivant que « la crise de stabilisation ne tient pas à la stabilisation elle-même : elle est la conséquence de la période qui l'a précédée et plus cette période a été longue plus grandes sont les souffrances ».

2. *Rapport*, p. 1088 : « la stabilisation demande du courage », et 1092. Sur les remèdes, Cf Rapport, p. 1094, et Annexes, p. 1168. Cf. Sauvaire-Jourdan, *l. c.*

3. Cf. Boislandry-Dubern, 1926, III, p. 162, et IV, p. 176.

4. Mais, le 27 juillet déjà, le compte courant du Trésor avait été crédité de la somme de 771 millions, représentant la contre-valeur du produit de la cession du reliquat de l'emprunt Morgan (loi du 22 juillet et convention du 24). (Déclarations de M. Poincaré à la Commission des finances de la Chambre, du 25 janvier 1927.) Et, d'autre part, en vue des échéances de la fin du mois, le Trésor avait

a été stimulée et la bonne volonté des contribuables lui a apporté, sans la moindre contrainte, des ressources immédiates, en même temps que le rétablissement presque subit de la confiance générale activait de nouveau la souscription des Bons de la Défense, au point de dépasser dès le mois d'août le montant des remboursements, très supérieurs, au contraire, dans la période antérieure.

2° Puis la loi du 3 août 1926 a édicté une série de mesures fiscales susceptibles de produire une recette de plus de 2,5 milliards (élévation à 2 % de la taxe sur le chiffre d'affaires, et même à 12 % sur les exportations[1], majoration de 50 % de l'impôt sur les valeurs mobilières, établissement d'un impôt supplémentaire de 7 % sur la première mutation de propriété immobilière et des fonds de commerce, élévation des impôts cédulaires, etc.). En outre, par une mesure analogue à celle qu'il a fallu accepter dans nombre d'autres pays, malgré l'atteinte qu'elle porte au régime parlementaire, le Gouvernement a été investi, jusqu'au 31 décembre et sous réserve de la ratification des Chambres dans les trois mois, du droit de rajuster par simples décrets, à la valeur actuelle de la monnaie nationale, les taux des contributions indirectes et des tarifs douaniers.

3° D'autre part encore, pour réaliser dans les services publics des économies auxquelles les Parlements donnent difficilement leur adhésion, le Gouvernement a été pareillement autorisé, jusqu'à l'expiration du même délai, à procéder par décrets à toute suppression ou fusion d'emplois, d'établissements ou de services, sauf ratification si elle porte atteinte à des dispositions légales. Et c'est par application de cette faculté qu'ont été largement amorcées par toute une série de décrets la réforme administrative et la réforme judiciaire, et consommée la fusion des deux régies des Contributions directes et de l'Enregistrement recommandée par les Experts.

dû se faire consentir une avance provisoire de 930 millions des banques et établissements de crédit, pour ne pas faire élever de nouveau le plafond des avances de la Banque de France. Mais elle était déjà remboursée le 30 septembre, et la marge disponible du Trésor à la Banque s'élevait, malgré tout, à 1.850 millions.

1. Cette taxe a du reste dû être suspendue, le 7 janvier 1927, en raison de la crise économique, pour ne pas gêner davantage l'exportation. Les Experts auraient voulu qu'on y renonçât.

4° Mais les mesures les plus importantes ont visé à restaurer le crédit public et à mettre un terme à l'enflure de la dette flottante. A vrai dire, les lois des 31 mars et 29 avril 1926 et le décret du 23 mai suivant avaient bien créé et organisé une Caisse Autonome d'Amortissement, mais dont le scepticisme général menaçait de paralyser dès l'origine le fonctionnement. C'est justement pour l'entourer d'un tel ensemble de garanties que nul ne pût plus douter de la réelle efficacité et de la persévérance de son action que la loi du 11 août, rendue par les Chambres réunies en Congrès, a fait un organisme constitutionnel de la nouvelle *Caisse Autonome d'Amortissement et de Gestion des Bons de la Défense Nationale et d'Exploitation industrielle des Tabacs*, instituée et organisée par la loi du 7 août précédent et le décret du 14 août. Cet organisme est chargé à la fois d'assurer le service des intérêts, du remboursement et du renouvellement de ces Bons, ainsi que des Bons du Trésor qui seront renouvelés comme Bons de la Défense, et d'exploiter jusqu'à l'amortissement de cette dette le monopole des Tabacs. Du reste le montant maximum des Bons ainsi gérés est fixé à 49 milliards, pour être abaissé chaque année du montant de l'amortissement réalisé, sauf à dépasser temporairement ce chiffre de 6 %. A cet effet la Caisse est dotée d'abord du produit net de l'exploitation des Tabacs, puis d'une annuité budgétaire suffisante pour parfaire le paiement des intérêts des Bons, puis encore du produit de la taxe de première mutation, de la taxe successorale et des droits de mutation par décès[1], et enfin des excédents budgétaires et de toutes ressources complémentaires. La Caisse est, en outre, autorisée à se faire consentir des avances comme à émettre des titres gagés sur le revenu des Tabacs. Et déjà la Caisse a usé de ses pouvoirs pour procéder à un emprunt de conversion des Bons en obligations amortissables, d'un montant de 3 milliards (3.042 millions)[2], garantis par le produit du monopole des Tabacs et participant à ses plus-values, et, pour faire prononcer par le Gouvernement, par des décisions successives, la suspension de la souscription des Bons à 1, 3 et 6 mois, de manière à se mettre à l'abri des demandes massives de remboursement des Bons

1. Art. 18 et 19 de la loi du 3 août 1926.

2. Le plafond des Bons de la Défense a été ainsi abaissé de 49 à 46 milliards

de courte durée et à les acheminer peu à peu vers des consolidations volontaires[1].

5° Dans le domaine du crédit encore, l'Etat a émis, pour mettre à l'aise sa Trésorerie, quelques emprunts extérieurs, notamment en Suisse un emprunt de 60 millions de francs suisses, et aux Pays-Bas un autre de 30 millions de florins, gagés sur les chemins de fer de l'Etat et d'Alsace et contractés par leur intermédiaire[2]. Mais le Gouvernement ne s'est pas encore décidé à demander, comme on l'a fait partout ailleurs en pareil cas, l'appui étranger préconisé par les Experts, et auquel certaines parties de l'opinion, sous prétexte de vasselage financier et économique, se sont montrées violemment réfractaires.

24. 6° Enfin, comme préliminaire plus immédiat encore de la stabilisation, des mesures ont été prises pour mettre à la disposition du Trésor et de la Banque de France les ressources destinées à maintenir le change et la valeur de l'unité monétaire au taux qui sera adopté. D'abord il a été permis au Gouvernement de céder à la Banque le reliquat (30,8 millions de dollars) du produit de l'emprunt. Morgan de 1924 (loi du 22 juillet et convention du 24 juillet 1926). Puis, par dérogation à la prohibition de principe de la loi du 12 février 1916, la Banque a été autorisée à acheter des monnaies d'or ou d'argent ou ces mêmes matières à des prix supérieurs à la parité monétaire — en même temps, du reste, que des devises sur le marché —, pour renforcer ses réserves métalliques ou équivalentes à l'or, sans que les billets émis en paiement de ces achats entrent dans le contingent de la circulation, fixé par les lois des 4 décembre 1925 et 22 juillet 1926 (loi

1. Par des décisions du Gouvernement et de la Caisse en date des 1er, 10, 16 et 22 décembre, le taux de l'intérêt des Bons de la Défense a été abaissé, puis les émissions de Bons à un, trois et six mois ont été supprimées. Et, par décision du 16 décembre, il était créé des Bons de la Défense à deux ans d'échéance. La création par le Trésor des Bons à dix et quinze ans (décrets des 13 novembre 1926 et 22 janvier 1927) procède du même esprit. — La Caisse étant entrée en fonctions le 1er octobre, l'excédent des émissions des Bons de la Défense et des Bons ordinaires du Trésor s'est élevé à 2.072 millions en octobre, à 2.609 millions en novembre et à 637 millions en décembre. (Déclar. Poincaré, *cit.*.)

2. Ces chemins de fer ont emprunté eux-mêmes, en effet, et ont versé au Trésor le produit des émissions, en remboursement des avances qui leur avaient été faites par l'Etat, qui l'a employé lui-même au remboursement de dettes extérieures.

du 7 août 1926)[1]. Et de fait le montant de ces acquisitions diverses, qui figure à part de l'encaisse dans les bilans de notre Institut d'émission, dépassait déjà au début de l'année 1927 1,5 milliard[2]. Enfin le ministre des Finances avait été autorisé à passer dans les trois mois avec la Banque toute convention pour le redressement du franc et la stabilisation.

Mais cette stabilisation, au début de l'année 1927, n'était pas encore intervenue, et il semble bien qu'on restât encore dans la période de préstabilisation ou tout au plus de stabilisation de fait des Experts, les efforts conjugués du Gouvernement et de la Banque maintenant depuis deux mois les changes autour des niveaux de 122-123 francs la livre et de 25 francs le dollar[3]. Si en effet une politique gouvernementale ferme a ramené, des hauteurs du mois de juillet, les monnaies étrangères à ces chiffres et effectué dans cette mesure une revalorisation rapide du franc qu'on ne croyait guère possible, en rassurant les capitaux qu'on avait effrayés par des menaces variées d'expropriation et en rétablissant le crédit public sur sa seule base solide, la confiance publique, et si elle a procuré de la sorte à la Trésorerie une élasticité de ressources qu'elle ne connaissait plus; si le rapatriement des capitaux nationaux placés à l'étranger a

1. Enfin, grâce à l'élasticité nouvelle de la Trésorerie, l'Etat a pu rembourser à la Banque, au début de 1927, conformément à l'obligation que lui imposent la loi et la convention de 1920, une somme de 2 milliards, pour la plus grande partie avec le solde créditeur de son compte d'amortissement et pour un peu plus d'un quart par prélèvement au compte courant du Trésor, de telle sorte que la limite légale des avances de la Banque à l'Etat a été abaissée de 38,5 milliards à 36,5. Néanmoins en janvier 1927 la marge disponible du Trésor sur ses avances atteignait plus de 3,5 milliards. — En outre le Trésor a pu procéder à la constitution d'importantes encaisses à l'étranger par des achats de devises sur le marché des changes, en mettant leur baisse à profit.

2. Mais la Banque n'a pas dépassé, comme elle y était autorisée, le maximum fixé à son émission par la loi du 4 décembre 1925, puisque, fin décembre 1926, sa circulation n'était que de 52.907 millions.

3. La Trésorerie n'a plus effectué d'achats de devises depuis le début de 1927, et c'est la Banque qui « a pris en mains » la surveillance du marché des changes et assuré la stabilité aux environs de 122 francs (Décl. Poincaré, *cit.*). Le compte rendu de la Banque de France de 1927 indique cependant que, si celle-ci a mis à profit des circonstances favorables pour intervenir sur le marché des changes et aider ainsi le Trésor, elle n'a pas assumé la direction de ces interventions, qui reste à celui-ci.

été favorisé peut-être par les réductions de fiscalité les plus excessives, et s'il a pu être imposé aussi par une politique bancaire qui, en élevant le taux de l'escompte, réduisait les facilités de crédit[1], le Gouvernement ne paraît pas encore décidé aux mesures définitives et attend son heure pour les prendre, malgré les dangers que pourrait présenter une attente trop prolongée pour l'équilibre budgétaire lui-même et pour le succès de l'opération. La revalorisation n'a pas été, en effet, sans provoquer une crise économique, la restriction de la consommation générale et le chômage dont s'accompagne toute période de réajustement des prix, et qui, sans avoir encore beaucoup de gravité, marquent un ralentissement de l'activité nationale. Peut-être a-t-on pu penser qu'il y avait lieu de laisser à la production le temps suffisant pour prendre ses résolutions nécessaires et se mettre en état de s'adapter à une baisse inéluctable des prix. Mais, seule, en mettant fin à une ère d'instabilité qui reste ouverte tant que la valeur de l'unité monétaire demeure livrée à toutes les influences, la stabilisation fournira aux entreprises leurs bases certaines de calcul et leur imposera les transformations rationnelles auxquelles elles ne sauraient échapper, en faisant disparaître, à la vérité, celles qui ne sauraient s'y prêter et qui ne vivaient que de la vie artificielle que leur prêtait une mauvaise monnaie. Et le tout est de saisir l'instant où l'état réel de la balance des comptes et les réserves d'or et de devises de la Banque lui donneront les moyens de maintenir sur le marché des changes la valeur nouvelle à laquelle le franc aura dû être réduit, valeur qu'il ne faut pas sous-évaluer sans doute, en acceptant comme définitives les variations que les circonstances seules expliquent et dont un effort de revalorisation comme celui qui vient de se produire peut montrer tout le caractère factice, mais qu'il ne servirait de rien de surestimer, bien au contraire, puisque tout le succès final de l'opération est conditionné par la mesure même dans laquelle elle sera le reflet de la réalité.

1. La Banque n'a pas manqué, en effet, d'élever le taux de l'escompte (par exemple le 31 juillet de 6 à 7,5 %), pour restreindre les demandes de crédit et obliger à des rapatriements de capitaux, jusqu'à ce qu'elle ait pu l'abaisser à nouveau à 6,5 % en décembre et à 5,5 en février 1927.

ADDENDA

L'impression de cet ouvrage ayant subi une interruption de plus de six mois, par suite de force majeure, on a dû faire figurer ici quelques notes qui se réfèrent à des études dont la publication a été postérieure à l'impression de la partie correspondante du livre.

P. 49, note 4. — Adde : cf. Bernard Lavergne, *L'Ordre coopératif*, tome I, 1926.

P. 286, note 1. — Adde : cf. Pommery, *Change et monnaies*, 1926; Aftalion, *Monnaie, Prix et Change, expériences récentes et théorie*, 1927.

P. 313, note 2. — Cf. sur les conditions matérielles dans lesquelles la cote est dressée, Loriot, *R. E. P.*, 1926, p. 1063. Cette cote ne comprend naturellement pas les cours du marché libre, c'est-à-dire des opérations qui se négocient dans les banques en dehors des séances officielles de la Bourse. Mais les cours de ce marché, qui sont maintenant indiqués *à titre documentaire*, sont établis d'après les renseignements recueillis par le Chef du Service des changes de la Chambre syndicale, créé par celle-ci depuis juin 1923, et qui agit pour elle comme un courtier. — On ajoutera que la cote mentionne également aujourd'hui, au bas de celle-ci, les cours des négociations à terme à un, deux et trois mois, en report ou en déport, suivant que les prix pratiqués sont supérieurs ou inférieurs à ceux du comptant.

P. 350, note 1. — Cf. le complément de la critique d'Aftalion, *R. E. P.*, 1926, p. 781. — Cf. également l'étude de Pose, *R.E.P.*, 1926, p. 987, qui montre que les cas de coïncidence des courbes de la parité et du change ont constitué, soit pendant la guerre, soit après, des exceptions, notamment en France et en Allemagne, et que l'allure des courbes tendrait bien plutôt à prouver que c'est le change qui a entraîné la parité des pouvoirs d'achat. Sur ce qu'il dit des origines de la théorie de Cassel, cf. p. 1007.

P. 352, note 2. — Cette étude a été continuée par l'auteur (*R. E. I.*, 1926, II, p. 506) pour les années 1924 et 1925, dans les mêmes pays et dans quelques autres, et elle aboutit à la même conclusion, savoir que le change obéit souvent à des influences tout à fait indépendantes de la circulation et que son action s'exerce sur les prix, en se conjuguant d'ailleurs avec celle des prix-or extérieurs.

P. 369, note 2 *bis*. — Cf. le très intéressant essai de systématisation de la théorie du change faite par Aftalion (*R. E. P.*, 1926, p. 769 et 945), en conformité de la théorie moderne de la valeur et par adaptation aussi au change de la théorie psychologique de la monnaie de cet écrivain. Il reproche, en effet, tant à la théorie de la parité des pouvoirs d'achat qu'à la doctrine classique de la balance des comptes, d'avoir ce défaut commun de ne voir dans le change que le produit automatique de facteurs *externes* et *objectifs*, et de ne faire aucune place aux appréciations *subjectives* des individus, c'est-à-dire aux facteurs *qualitatifs* dont tient compte, au contraire, la théorie moderne de la valeur, et qui conditionnent les prix mêmes auxquels on est disposé à acheter ou à vendre et auxquels s'affirment l'offre et la demande. Et il critique, en outre, l'explication habituelle par les variations de la balance des comptes, non seulement parce qu'elle est complètement en défaut dans le cas de changes avariés, mais encore parce qu'elle offre une fausse apparence de certitude avec cette balance, qui se prête, dans le fond des choses, à deux ou trois notions différentes suivant les éléments qu'on y fait entrer et qu'on y comprend ou non tous les mouvements de capitaux qui entrent dans la « balance des règlements ». — Mais, si la systématisation d'Aftalion a, par son caractère largement compréhensif et son fondement scientifique, cette supériorité de grouper méthodiquement tous les éléments, qualitatifs et quantitatifs, qui, dans toutes les hypothèses de changes normaux ou anormaux, sont susceptibles d'agir sur le change, elle n'ajoute pas, comme on pourra en faire l'épreuve, aux éléments dont la théorie classique de la balance des comptes, analysée d'une manière complète, est amenée à constater l'existence. On souscrira d'ailleurs au jugement final de l'auteur, qui écrit que, présentée comme elle doit l'être, la théorie du change apparaît « comme diluée dans le mobile, le fugace, le capricieux, l'impondérable ».

BIBLIOTHÈQUE UNIVERSITAIRE DE TOULOUSE

TABLE DES MATIÈRES

LA CIRCULATION

Pages

*** Commerce.

IV. — LE COMMERCE. . . . . *** 3

CHAPITRE PREMIER. — Le Commerce en général. 3

CHAPITRE II. — Le Commerce de Détail 22

§ 1er. Le Commerce de détail en entreprise. 22

§ 2. La Distribution des produits par les Sociétés coopératives de consommation 49

CHAPITRE III. — Le Commerce de Gros et la Spéculation 76

CHAPITRE IV. — Le Commerce International. — Les Systèmes théoriques. 114

CHAPITRE V. — Histoire de la politique commerciale. 167

CHAPITRE VI. — Le Régime légal des échanges internationaux 227

CHAPITRE VII. — Aperçu statistique du Commerce extérieur de la France. 275

CHAPITRE VIII. — Le Règlement des dettes internationales et les Changes. Généralités. 286

CHAPITRE IX. — Variations des Changes 315

CHAPITRE X. — Les Correctifs des variations du Change. 370

CHAPITRE XI. — La Crise contemporaine des Changes et l'Assainissement monétaire 382

§ 1er. La Crise contemporaine des Changes 382

§ 2. L'Assainissement monétaire 402

ADDENDA. 433



