31175

LES CRISES PÉRIODIQUES

DE

SURPRODUCTION

3175.

BIBLIOTHÈQUE GÉNÉRALE D'ÉCONOMIE POLITIQUE

LES

CRISES PÉRIODIQUES

DE

SURPRODUCTION

PAR

Albert AFTALION

Professeur à la Faculté de Droit de l'Université de Lille

TOME PREMIER

Les variations périodiques des prix et des revenus
Les théories dominantes

PARIS

LIBRAIRIE DES SCIENCES POLITIQUES ET SOCIALES

MARCEL RIVIÈRE ET Cie

31, rue Jacob et 1, rue Saint-Benoît

1913

39

БИБЛИОТЕКА НКФ СССР

41502

PRÉFACE

De tout temps l'humanité a connu ces perturbations de l'équilibre économique, ces états pathologiques de l'organisme social qu'on désigne du nom de crises. Mais c'est depuis une centaine d'années environ que se manifeste le phénomène des *crises périodiques de surproduction*. C'est ainsi que, pour ne pas remonter au delà du milieu du XIX^e^ siècle, à des intervalles d'ailleurs variables, ont successivement éclaté les crises de 1847, 1857, 1864-1866, 1873, 1881-1882, 1890, 1900, 1907. Quand la crise survient, les marchés semblent regorger de marchandises. Les prix s'effondrent. Les profits fléchissent. Nombre d'entreprises sont acculées à la ruine. Nombre d'ouvriers se voient congédiés et réduits au chômage. Le mal ne se restreint pas à certaines industries. L'ébranlement de l'organisme économique apparaît général.

A mesure que l'attention du public et des économistes a été attirée sur ce sujet, son intérêt s'est révélé de plus

en plus considérable. On lui découvre chaque jour une plus grande ampleur.

Les premiers investigateurs du phénomène, frappés des désastres qui accompagnent la crise, ne considéraient que la crise elle-même, la rupture violente de l'équilibre économique qui s'observe pendant un temps assez court. Ils négligeaient ce qui précède et ce qui suit. On sait aujourd'hui, grâce surtout à Juglar, que la crise est seulement un des moments d'un cycle entier qui se déroule périodiquement, le moment il est vrai le plus douloureux. Un rythme régulier fait succéder à une série d'années de *prospérité,* caractérisées par la hausse des prix, l'augmentation des revenus, la forte intensité de l'activité productrice, des années de *dépression* où les prix restent avilis, où de lourds stocks pèsent sur le marché, où sévit le chômage du personnel ouvrier et du matériel des usines. La crise est le point d'intersection de ces deux périodes, le point où a lieu le passage de la prospérité à la dépression. Elle marque l'achèvement de l'une des phases et le début de l'autre. Elle accuse la cadence du rythme comme la rime fait pour le vers. Aussi ne saurait-on comprendre et expliquer ce qui a lieu à la minute même de la crise sans avoir examiné l'ensemble du cycle: la prospérité qui prépare la crise, la dépression qui se traîne ensuite et qui achemine vers un retour des bonnes années. Quand la matière sera plus connue, on parlera moins des *crises de surproduction* et davantage des *cycles économiques.* Dans les travaux scientifiques, cette seconde expression tendra à se substituer à la première.

Comme, à tout moment, on se trouve soit en période de prospérité, soit en période de dépression, l'étude de ce qu'on appellera dans cet ouvrage les *fluctuations cycliques* finit donc par porter sur toutes les années qui s'écoulent. Il ne faudrait pas cependant aller jusqu'à penser qu'elle porte sur toutes les fluctuations qui s'effectuent. Bien des oscillations n'ont rien de commun avec nos cycles. En particulier, existent ce qu'on dénommera les mouvements *de longue durée,* lesquels chevauchent à travers plusieurs cycles consécutifs. Le commerce extérieur progresse, on le verra, dans la prospérité et se restreint dans la dépression. En même temps qu'il présente ces variations rythmiques, on devra dire qu'il bénéficie d'une augmentation *de longue durée,* tant que la comparaison des cycles successifs montre qu'à chaque prospérité et à chaque dépression ultérieure il atteint des chiffres plus élevés que dans le cycle précédent. Ces oscillations *de longue durée* échappent par elles-mêmes à notre sujet. Elles ne l'intéressent que par l'influence qu'elles peuvent exercer sur les variations *cycliques*.

Le problème des crises a gagné en étendue, non seulement quant au laps de temps auquel il se rapporte, mais encore quant au domaine qu'il embrasse.

Pendant longtemps on tendait à n'y voir qu'une des particularités du jeu du crédit et de la spéculation dans les sociétés modernes. Il suffit de jeter un coup d'œil sur la centaine de tableaux qui suivent, et auxquels on pourrait aisément adjoindre beaucoup d'autres, pour reconnaître combien la matière déborde au delà

des limites où on l'avait tout d'abord enfermée. C'est toute la vie économique, dans ses aspects les plus divers, qui obéit aux fluctuations cycliques. C'est pour une foule innombrable de phénomènes que, dans les sphères les plus dissemblables de l'activité sociale et dans les contrées les plus différentes, se remarque le balancement de phases alternées.

Il faut proclamer ce que ce faït a de grandement remarquable. Que malgré la complexité des relations économiques, qu'en dépit de la multiplicité des facteurs qui agissent en tous sens, se combinent, s'associent, se croisent ou se contrarient, on constate que tant de phénomènes, prix, salaires, intérêt, profits, chômage, coût, productivité, concentration, accidents du travail, production, sociétés, outillage industriel, échanges, taux de l'escompte, portefeuille des banques, transports, commerce extérieur et une masse d'autres, que tant d'industries, industries métallurgiques, minières, textiles, industries du bâtiment, des transports, et dans tant de pays, se laissent engager dans des oscillations rythmiques parallèles ou correspondantes, voilà qui sans conteste est hautement instructif. Comme on aura l'occasion de le répéter, comme on sera tenté de le redire à chaque page de ce travail, il doit y avoir peu de sujets qui offrent à l'observation une telle multitude de mouvements corrélatifs, qui prouvent aussi bien les mille liens noués entre les divers fragments du monde social, qui montrent aussi bien la possibilité de lois économiques, d'une science économique.

Je cède peut-être à la faiblesse commune aux auteurs

qui s'exagèrent l'importance de la matière qu'ils traitent. Mais il me semble qu'à cause de cette grande variété des faits entraînés dans des fluctuations cycliques, il est bien des questions économiques qu'on ne saurait comprendre dans leur plénitude ni expliquer de façon satisfaisante sans tenir compte de ces fluctuations. Au lieu que les traités d'économie politique se bornent à consacrer aux crises un bref chapitre spécial, la considération des mouvements cycliques devrait entrer dans l'élaboration de plusieurs parties de la science. Beaucoup d'entre elles recevraient de ce chef une lumière nouvelle (1).

Dans l'étude qui va suivre, on voudrait préciser les traits caractéristiques du phénomène des crises périodiques, des cycles économiques. Et on voudrait surtout en chercher l'explication. La fin qu'on s'est proposée, plus explicative que descriptive, a commandé la méthode employée.

On a renoncé à tout exposé des crises successives. D'abord parce que l'histoire des crises a déjà fait l'objet

---

(1) Notamment, la claire distinction des variations cycliques et des mouvements de longue durée donnerait la clef de maintes divergences d'opinions entre économistes. Elle permettrait de concilier, par exemple, certains des résultats contraires auxquels on arrive par l'usage de méthodes différentes, raisonnement déductif ou étude des faits, observation des tendances générales ou observation du détail des variations. On verrait que l'une des opinions vaut pour les mouvements de longue durée et que l'autre s'attache au trouble que les fluctuations cycliques apportent au développement de la tendance générale. Quelques exemples de ces conciliations de thèses adverses seront signalés chemin faisant dans cet ouvrage. Mais il en est beaucoup d'autres.

de plusieurs ouvrages. Ensuite parce que cette histoire. dont on ne méconnaît pas le grand intérêt, qui est même indispensable pour la connaissance des faits spéciaux à chaque cycle, est moins utile pour la découverte de ce qu'il y a de commun aux divers cycles, de ce qui constitue leur ossature essentielle, ainsi que des facteurs qui les mènent. L'histoire nous présente nécessairement, pour chacun des cycles, un ensemble de faits hétérogènes étroitement entrelacés, d'où les phénomènes moteurs ne surgissent pas en pleine lumière. Et les cycles consécutifs étant formés par des amas complexes de traits dissemblables apparaissent malaisément comparables entre eux. Si l'historien prétend néanmoins montrer l'enchaînement des causes et des effets, on ne sait pas s'il ne s'est pas laissé abuser, s'il n'a pas érigé l'accidentel en loi, s'il n'a pas, d'après certains points qui par hasard l'ont davantage frappé, échafaudé une théorie imparfaite. Il a pu n'avoir remarqué dans les faits que ce qui confirmait ses vues et négligé le reste. Dans ses descriptions, par la manière dont il est porté à ordonner le sujet, par ce qu'il dit et par ce qu'il omet, il a pu n'avoir donné des choses qu'une représentation trompeuse. On n'a pas la certitude de sa clairvoyance. On n'a nulle garantie qu'il n'ait pas imposé à la réalité des conceptions personnelles trop rapidement élaborées, totalement ou partiellement erronées.

Pour le but poursuivi ici, l'observation statistique est un guide plus précieux et plus sévère. La statistique a un pouvoir *isolant* qui la rend très suggestive. Elle sépare chacun des phénomènes de la masse des autres.

Elle permet de le suivre à travers les cycles successifs, d'apprendre comment il se comporte à chaque fois. Elle fait ressortir les traits qui se répètent et ceux qui ne surviennent qu'irrégulièrement. L'allure des divers phénomènes étant ainsi précisée, ils peuvent être confrontés les uns avec les autres. Les corrélations qui existent entre eux, leurs rapports de simultanéité, de dépendance peuvent être aisément aperçus. Lorsque la complexité du sujet l'exige, on peut même procéder à de sortes d'expériences, éliminer artificiellement l'action de certains des facteurs possibles pour dégager l'action des autres agents. L'explication jaillit ainsi souvent d'elle-même.

S'il n'en est rien, les éléments de l'explication sont en tout cas fournis par la statistique. On peut alors recourir à la théorie économique, aux lois formulées par la science afin de parvenir à la solution des difficultés ou tout au moins de s'en rapprocher.

C'est à la statistique éclairée par la théorie économique qu'on demandera donc, dans cet ouvrage, d'aider à l'élucidation du problème des crises. Mais pour l'étude statistique, on se bornera à des faits postérieurs au milieu du XIX^e^ siècle. Ce n'est guère que depuis cette époque qu'on dispose de documents assez nombreux et méritant quelque créance. En outre, il se peut bien que ce soit depuis lors que crises et cycles présentent nettement certains de leurs traits actuels, un caractère plus industriel que commercial et aussi un caractère plus largement international.

En des articles parus, depuis 1908, dans la *Revue*

d'économie politique, dans la *Revue économique internationale* et dans celle d'*Histoire des doctrines économiques,* j'avais déjà touché à certaines parties de la question traitée dans cet ouvrage. On retrouvera ici quelques-uns des développements déjà publiés, mais considérablement remaniés et fondus dans l'ensemble.

LIVRE I

LES OSCILLATIONS PÉRIODIQUES DES PRIX

CHAPITRE PREMIER

Le rythme d'ensemble des prix

La crise consistant, selon la formule connue de Juglar, dans l'arrêt de la hausse des prix, c'est sur les fluctuations des prix que l'observation doit porter tout d'abord. Ce sont ces fluctuations qu'il faut avant tout connaître et qu'il faudra plus tard expliquer. Le problème des crises est principalement le problème des mouvements périodiques des prix.

Conformément à un plan auquel on s'efforcera de demeurer fidèle dans les diverses parties de cet ouvrage, pour les prix comme pour les autres manifestations de l'activité économique, on essaiera en premier lieu de dégager les tendances générales, les tendances pour l'industrie considérée d'ensemble. On passera en second lieu à l'examen de ce qui concerne les industries particulières. On saura ainsi ce que sont les courants généraux et de quelles combinaisons de courants particuliers ils sont la résultante.

Pour les prix comme pour les autres phénomènes, on ne s'attachera le plus souvent qu'à la confrontation des moyennes annuelles. Il ne peut être question dans une

matière aussi vaste et aussi complexe de suivre le détail des oscillations à l'intérieur d'une même année. On n'aura recours qu'exceptionnellement à des statistiques trimestrielles ou mensuelles. Le plus souvent, d'ailleurs, nous ne disposons que de statistiques annuelles (1).

SECTION PREMIERE

LES INDEX NUMBERS GÉNÉRAUX DES PRIX

Pour étudier les fluctuations de l'ensemble des prix nous possédons un instrument fort commode, trop connu pour qu'il soit utile de le décrire ici, les *index numbers*, nombreux surtout pour les variations des prix depuis le milieu du XIX^e^ siècle.

---

(1) Mais il faut reconnaître que des statistiques annuelles renseignent mal sur les dates exactes d'un mouvement. Quand se termine, par exemple, une période de hausse des prix, le prix moyen annuel le plus élevé peut être celui de l'année où a eu lieu l'arrêt de la hausse. Mais il peut être aussi celui de l'année précédente. Voici deux hypothèses possibles pour un arrêt de la hausse survenu dans le second semestre d'une année donnée, de l'année 1920, je suppose :

I			II		
Années	**Prix**	**Prix moyen annuel**	**Années**	**Prix**	**Prix moyen annuel**
1919	100 fr.		1919	100 fr.	
1920 (1er semestre)	110	95 fr.	1920 (1er semestre)	110	105 fr.
1920 (2e semestre)	80		1920 (2e semestre)	100	

Bien que dans les deux cas l'arrêt de la hausse ait lieu en 1920, le prix moyen annuel le plus élevé est, dans le premier cas, celui de 1919, et dans le second cas, celui de 1920.

Le prix moyen annuel renseigne donc mal sur l'année où cesse la hausse, où commence la baisse. Quand, par la comparaison de chiffres annuels relatifs à deux phénomènes, on prétend établir celui qui a le premier subi le changement constaté, on peut être ainsi aisément entraîné à des erreurs. Une grande réserve est nécessaire dans ces confrontations de dates, destinées à établir l'antériorité ou la postériorité entre phénomènes.

La plupart des index numbers ont été dressés d'après les prix des mêmes catégories de marchandises, d'après les prix des denrées agricoles et des matières brutes. C'est qu'en effet on possède sur les prix de ces produits des renseignements assez copieux. Il s'agit là de marchandises susceptibles d'être classées en types, en qualités assez déterminées, qui par suite peuvent devenir l'objet d'une cote dans les Bourses de Commerce ou d'*évaluations* dans certaines publications officielles. En France, par exemple, pour plusieurs articles de cette nature, nous avons d'une part les *cours* cotés dans les Bourses et d'autre part des *évaluations* du prix moyen annuel dans des publications telles que celles qui sont dues à la *Commission des valeurs de douane,* ou telles que les *Statistiques de l'Industrie minérale* ou les *Statistiques du Ministère de l'Agriculture.*

Il ne faut pas s'exagérer la confiance qu'il convient d'avoir à l'égard des *Index numbers.* Je n'entends pas discuter les procédés de calcul grâce auxquels ils sont établis. Mes réserves portent plus loin.

Ni les prix moyens annuels dressés d'après les *cours* cotés sur les marchés, ni ceux qui résultent d'évaluations officielles ne correspondent tout à fait fidèlement à la réalité, aux prix moyens effectivement payés dans les transactions commerciales. Lorsqu'il s'agit d'évaluations, malgré la compétence des personnes dont elles émanent, comme ces évaluations portent sur le prix moyen de l'année, entité assez difficile à préciser, des erreurs sont toujours possibles. Le désaccord avec les faits est encore plus grand lorsque le prix moyen de l'année est établi par la moyenne des cours cotés dans les Bourses ou Marchés. Il se peut, par exemple, que la plus grande partie de la marchandise ait été vendue dans les deux premiers mois de l'année à des prix fort bas, et qu'un relèvement des cours, survenu pendant les dix autres mois, n'ait rehaussé le prix que d'une faible portion de la

quantité vendue dans l'année. Le prix annuel indiqué par la moyenne arithmétique des cours sera donc plus élevé que le prix moyen effectif payé par les acheteurs. Il se peut en outre, pour des marchandises au sujet desquelles la spéculation est très vive, que les cours officiels très influencés par cette spéculation, relative surtout à des marchés fictifs, s'écartent assez sensiblement des prix moyens payés pour les marchés réels (1).

L'exactitude de nos sources n'est donc qu'approximative. Assurément, quand les chiffres qu'on nous donne indiquent un mouvement ascendant ou descendant des prix pendant quelques années, l'*existence* du mouvement est indéniable. Mais lorsqu'on veut savoir davantage, on opère sur un terrain moins sûr. Souvent il faut douter que nous connaissions avec une absolue certitude ni le *point de départ* précis de ce mouvement ni son *intensité* réelle (2). Une grande prudence s'impose ainsi à l'économiste dans l'usage qu'il fait des index numbers et aussi des données qui ont servi à leur établissement.

En outre, les index numbers généraux n'étant, sauf quelques exceptions, dressés que d'après les prix des denrées agricoles et des matières brutes ne reflètent aucunement les oscillations des prix des produits fabriqués. Il faut donc faire des réserves sur leur capacité de témoigner de l'état général des prix des marchandises.

Sauf à corriger plus tard certaines inductions aux-

---

(1) Cf. *Rapport de la Commission des valeurs de douane pour 1901*, p. 134 : « Les cours sont le plus souvent établis par des considérations étrangères à la loi naturelle de l'offre et de la demande..., les prix apparents qui en résultent sont généralement inexacts. » — (Je signale ici, une fois pour toutes, que les *Rapports* de cette Commission, qui seront souvent cités dans cette étude, paraissent dans les *Annales du Commerce extérieur* de l'année suivante. Le Rapport pour 1901 a donc paru dans les *Annales* de 1902.)

(2) Cf. *Rapport de la Commission des valeurs de douane pour 1907*, p. 180 : « Voici un aperçu des cours officiels... Les transactions réellement pratiquées ont présenté un peu moins de variations. »

quelles les index numbers généraux des prix nous auront conduit, c'est cependant à ces index qu'il faut nous attacher pour une vue d'ensemble sur les mouvements des prix. On trouvera dans le tableau I, inséré en appendice à ce chapitre, des index numbers choisis parmi les plus réputés pour les prix en Angleterre, en France, en Allemagne, aux Etats-Unis, depuis le milieu du XIX^e^ siècle environ. On a mis en italiques les prix en baisse. Dans les tableaux qui seront donnés tout au cours de cette étude, les chiffres en italiques seront relatifs aux années de *dépression.*

SECTION II

PÉRIODICITÉ DES CYCLES ET DES CRISES

§ 1. — *Les oscillations rythmiques des prix et les mouvements de longue durée*

L'observation des chiffres du tableau I révèle dans les fluctuations des prix certains faits qui se répètent identiques avec une grande régularité, d'autres qui surviennent assez fréquemment mais sans une parfaite constance, d'autres enfin qui sont fort variables.

Le phénomène le plus constant c'est l'alternance de quelques années de hausse des prix avec quelques années de baisse. L'aspect typographique de notre tableau, où les prix en baisse sont en italiques, fait ressortir au premier coup d'œil l'existence de ce rythme des prix. A une série d'années, qui constituent ce qu'on appelle la période de *prospérité,* où l'écoulement des marchandises s'effectue à des prix élevés et fort rémunérateurs, succèdent les années qui constituent la période de *dépression,* où la vente ne se fait qu'à des prix fort réduits. Les deux phases alternées forment ensemble un cycle. La répétition de ces cycles permet de les considérer comme des cycles périodiques. C'est déjà ici le principal exemple de cette pério-

dicité remarquable des mouvements économiques dont on trouvera par la suite de multiples illustrations.

Comme la régularité dans les oscillations des prix est assez grande, comme les prix, en dépit de quelques exceptions, ont assez fréquemment, d'une part, une allure ascendante jusqu'à un *maximum* où cesse la hausse et, d'autre part, une allure descendante jusqu'à un *minimum* où cette chute s'arrête, il suffirait, pour résumer les données du tableau I, d'indiquer seulement la succession des années de prix *maxima* et *minima*. Afin de ne pas trop encombrer cet ouvrage de chiffres qu'on trouvera aisément dans les publications spéciales (1), on se contentera très souvent, pour noter des fluctuations périodiques, d'indiquer les *maxima* et les *minima*. Maxima et minima sont ainsi aux deux tournants du cycle périodique, en constituent comme les deux pôles. Les prix maxima sont au terme de la prospérité, au seuil de la dépression. Les prix minima signalent la fin de la dépression, le retour de la prospérité.

Dans le tableau II on indique ces fluctuations cycliques des prix d'après les maxima et minima successifs des index numbers des prix de M. Sauerbeck. Ce sont les *minima* qui, survenant dans la dépression, sont mis en italiques.

En outre de ces fluctuations *cycliques* des prix, le tableau I nous apprend l'existence de ce que nous avons convenu de dénommer des fluctuations de *longue durée*, mouvements plus amples qui s'étendent sur plusieurs cycles. Ces mouvements ne nous intéressent pas directement dans cette étude consacrée aux seules oscillations cycliques. Il ne faut pas cependant les négliger parce que,

---

(1) Voir en particulier les tableaux et aussi les développements qui les accompagnent, dans les deux articles de M. March, sur le mouvement des prix, etc. (*Bulletin de la Statistique générale de la France,* octobre 1911 et janvier 1912.)

par leur combinaison avec les variations cycliques, ils peuvent influencer leur allure.

Fluctuations de longue durée des prix et fluctuations cycliques s'entrelacent dans notre tableau I. Pour mettre en évidence les premières, il faut faire abstraction des secondes. On le peut, par exemple, en considérant successivement les maxima de chaque cycle ou encore les minima. C'est ce qu'on fait dans le tableau II, donné en appendice à ce chapitre, au moyen des index numbers de M. Sauerbeck relatifs à l'Angleterre. On constate ainsi un mouvement de hausse de longue durée, qui va du milieu du siècle à 1873. Presque chaque fois dans cet intervalle, maxima et minima de chaque cycle sont supérieurs aux maxima et minima du cycle précédent. La tendance de longue durée consiste donc bien dans la hausse des prix. De 1873 à 1896 c'est, au contraire, une baisse de longue durée. Depuis 1896 a commencé une troisième grande période, une période de hausse dans laquelle nous sommes encore engagés présentement.

§ 2. — *La place des crises dans les mouvements rythmiques des prix*

Pour revenir aux phénomènes cycliques, un second fait dont témoigne notre tableau I, fait assez constant, mais qui souffre quelques exceptions, c'est que la crise se place à l'intersection de la période de hausse des prix qui s'achève et de la période de baisse qui va commencer. La crise, en effet, comme il a été dit, est le point d'intersection entre la phase de prospérité et la phase de dépression qui suit. On devait donc penser que les crises coïncident avec le moment où, sur notre tableau, se termine la série des années de hausse des prix et où débute la série des années de baisse. Prospérité et période d'ascension des prix, dépression et période de déclin des prix devraient correspondre exactement.

Or, les historiens des crises, en s'aidant non seulement des index numbers généraux des prix, mais des autres indices dont il sera parlé au cours de cet ouvrage et aussi de ces manifestations retentissantes de la crise que constituent les grosses faillites, les débâcles financières, ont pu nous apprendre, on le sait, que, depuis le milieu environ du XIX^e^ siècle, les crises sont survenues en 1847, 1857, 1864 ou 1866, 1873, 1881-1882, 1890-1891, 1900, 1907. Est-ce bien à ces dates que s'arrête la hausse des prix ?

Si on se reporte à notre tableau, on voit qu'effectivement, en général, ces années-là sont bien à l'intersection des périodes d'ascension et de baisse des prix. En général aussi, la dernière année de la hausse des prix, l'année des prix maxima, a été l'année de la crise: la hausse des premiers mois de l'année antérieure à la crise a fait plus que compensation à la chute des cours qui s'est dessinée dans les mois postérieurs à la crise, d'autant plus aisément que les crises ont le plus souvent éclaté vers l'automne.

Mais pour deux crises sur huit, la crise ne coïncide pas nettement avec l'arrêt de la hausse des prix.

On trouve comme dernière année d'une période de progression des prix l'année 1864, ou encore, dans certains des index numbers de notre tableau, les années 1863 et 1865. Mais les prix, après avoir baissé ensuite une année ou deux, se relèvent en 1866 pour ne fléchir définitivement qu'après 1866 ou 1867. A quel moment ont donc eu lieu l'arrêt de la hausse des prix et la crise ?

Dans un autre cycle, l'année 1880, unique année de hausse, est déjà suivie de la baisse en 1881. Mais on nous déclare que la crise n'est survenue qu'en 1881 ou 1882. Que faut-il penser de ces faits ?

On peut se demander si ces exceptions à la règle de la simultanéité de la crise et de l'arrêt de la hausse des prix ne sont pas apparentes. Peut-être tiennent-elles seulement à l'imperfection déjà signalée des index numbers généraux comme indicateurs des mouvements des prix. L'im-

perfection est d'autant plus à craindre en notre matière que ces index numbers sont fortement influencés par les variations des prix des objets d'alimentation et que ces objets, comme on le verra, ne participent que très irrégulièrement aux fluctuations cycliques.

Il se peut cependant que les exceptions observées constituent bien l'expression exacte des faits. Autour des facteurs essentiels des cycles se meuvent des facteurs accidentels qui peuvent réussir à masquer ou déformer leur développement normal.

Peut-être bien, par exemple, au lieu d'une crise très nette en 1864 ou en 1866, a-t-on eu deux crises successives: une demi-crise, une crise avortée en 1864, une crise ne présentant que certains des caractères de la crise, et une crise complémentaire, définitive en 1866. Il s'agit là d'une simple hypothèse que d'autres singularités, qui seront notées ultérieurement, viennent rendre moins invraisemblable.

Pour ce qui est de la crise de 1882, il se pourrait que comme on se trouvait alors pendant une période de baisse des prix « de longue durée », la hausse des cours n'ait guère pu se maintenir que pendant une année, pendant l'année 1880. L'année qui suit, les prix baissent; mais comme la baisse reste modérée, il n'est pas encore question d'une crise: les prix demeurent rémunérateurs ; on traverse seulement une phase de prospérité modeste. La dépression n'est nettement caractérisée qu'en 1883 ou 1884, où se constate une chute des prix beaucoup plus accusée.

Aux Etats-Unis aussi, les crises spéciales à ce pays survenues en 1893 et 1903 présentent des particularités analogues.

Pour celle de 1893 c'est, comme pour la crise internationale de 1882, une première baisse, baisse légère des prix en 1890, suivie d'une baisse plus accentuée après 1893, année où se déclare la crise américaine.

Pour celle de 1903, c'est, comme pour la crise interna-

tionale de 1864-1866, une première baisse en 1901, suivie d'une courte reprise aboutissant à la crise de 1903.

Vraisemblablement, ici, la première chute des prix est due à la crise internationale, qui n'a cependant pas été suffisante pour ébranler la prospérité américaine. Celle-ci a continué jusqu'à une seconde baisse constitutive de la crise particulière aux Etats-Unis.

Ces exemples de deux baisses de prix ou de deux crises consécutives, dont la seconde est réellement la crise, doivent peut-être faire admettre la possibilité de certaines exceptions à la formule de Juglar, que la crise consiste dans l'arrêt de la hausse des prix. En des cas, d'ailleurs assez rares, il est possible que se produise une première baisse, baisse modérée des prix, qui n'entame pas fortement les profits. La crise ne surviendrait véritablement que plus tard, avec une chute nouvelle et plus prononcée des prix.

Il reste, néanmoins, que la formule de Juglar demeure vraie pour la plupart des crises et que, quand la crise ne coïncide pas strictement avec l'arrêt de la hausse, elle coïncide avec un fléchissement des prix. On pourra continuer à considérer comme quasi équivalentes les expressions de périodes de prospérité et de hausse des prix, de dépression et de baisse des prix.

§ 3. — *L'acuité des crises*

Si la crise n'est qu'un des instants du cycle périodique, si elle n'est qu'une des scènes de tout le drame industriel, on conçoit fort bien que cette scène attire à elle toute l'attention, concentre sur elle l'intérêt passionné des spectateurs au point d'avoir masqué pendant longtemps aux yeux des économistes le reste du processus d'ensemble. La crise est, en effet, le moment le plus pathétique du cycle, à cause du lamentable cortège de désastres de toutes sortes dont elle s'accompagne. Encore aujourd'hui,

ce sont ces redoutables et multiples perturbations, déclenchées par la crise, qui font l'importance du problème. C'est principalement afin de comprendre et d'expliquer les crises, qu'on aborde l'étude des cycles économiques.

D'après certains esprits même, il ne devrait être question de crise que lorsque a lieu ce profond détraquement de l'organisme économique. Tout passage de la prospérité à la dépression, de la hausse à la baisse des prix, ne constituerait pas par lui-même une crise. Il n'y aurait crise que si ce passage se fait en tourmente, déchaînant paniques, krachs, faillites, amoncelant les ruines.

De fait, la plupart des crises ont bien eu ce caractère de violence dont on voudrait faire leur élément essentiel. Notre tableau I fait entrevoir la gravité des répercussions que doit entraîner la volte-face de l'allure des prix au moment de la crise, à cause du caractère souvent très accentué alors de l'effondrement des cours. L'écart des prix entre la dernière année de hausse et la première année de baisse est d'ordinaire considérable. Très fréquemment aussi il dépasse de beaucoup l'écart des prix entre les diverses années de baisse qui viennent ensuite.

Qu'on observe, par exemple, ce qu'indiquent les index numbers de Sauerbeck. Pour la crise de 1847, les index numbers accusent, de 1847 à 1848, un grand abaissement des cours, une chute de 17 points, bien plus profonde que celle de quatre points qui a eu lieu l'année suivante. Pour la crise de 1857, la perte en 1858 est de 14 points. Elle est encore de 9 points pour la première année de la dépression qui suit la crise de 1873, de cinq points pour celle qui suit la crise de 1900, de sept points pour celle qui suit la crise de 1907.

On doit cependant reconnaître que déjà, en ce qui concerne ces cinq crises, l'importance de l'avilissement des prix pour les crises plus récentes est moindre que pour les crises plus anciennes. De plus, pour les trois autres crises, pour celles de 1864-1866, 1882, 1890, nous ne trou-

vons dans la première année de la dépression qu'un fléchissement modéré des cours de deux à quatre points.

Sans doute, on peut encore accuser l'imperfection des index numbers généraux et penser que des index relatifs aux seuls produits industriels accuseraient des diminutions de prix plus frappantes.

Mais, sous réserve de rectifications possibles plus tard, on ne voit pas pourquoi certains au moins de nos chiffres ne correspondraient pas à la réalité et pourquoi certaines crises ne comporteraient pas des baisses de prix assez modiques. Suivant les cas, suivant les circonstances particulières à chaque cycle, la pente par où s'effectue le passage de la prospérité à la dépression peut descendre plus ou moins vite. Le plus souvent, cette pente est très inclinée. Parfois cependant, les transitions peuvent être plus ménagées. On doit donc tenir la violence de la crise pour un phénomène très fréquent, mais non pas pour un élément nécessaire, essentiel, constitutif des cycles. En omettant la crise de 1864-1866, à cause de ce qu'elle a d'un peu obscur, il semble bien que les crises de 1882, de 1890 aient été peu accentuées (1). En 1900 et 1907, c'est un certain retour de la crise violente qui ne nous ramène pas cependant aux profonds effondrements des cours que présentèrent les crises anciennes de 1847 ou 1857.

Si tels paraissent les faits, il importe de n'attacher que peu d'importance à la terminologie à adopter. Pour ma part, je me range du côté de ceux qui qualifient de crise tout passage de la prospérité à la dépression. Et avec les mêmes économistes, j'appellerai crise *aiguë* l'ensemble de perturbations auxquelles certains voudraient réserver la dénomination de crise. Ce sont les crises, au sens que je donne à ce mot, qu'on entend étudier dans cet ouvrage, et non pas uniquement les crises aiguës. De cette façon

---

(1) Cf. Tugan Baranowsky. *Studien zur Theorie und Geschichte der Handelskrisen in England* 1901, p. 149 et s.

seulement, il est possible de parler de crises périodiques. Cette expression ne peut être employée par ceux qui ne veulent reconnaître d'autres crises que les crises aiguës, puisque quelques-unes des crises périodiques n'ont pas été des crises aiguës.

§ 4. — *La durée des cycles et des phases alternées*

Si l'acuité de la crise constitue une caractéristique très fréquente bien que non constante du phénomène observé, la durée des cycles et des phases alternées n'est plus qu'un fait fort variable.

Certaines périodes de hausse ou de baisse des prix ont été passablement longues. Ainsi, d'après les index numbers de M. Sauerbeck, la période de hausse qui a abouti à la crise de 1857 a duré huit ans. Celle qui a conduit à la crise de 1864 a duré six ans. De même les périodes de baisse qui ont commencé après 1873, 1880, 1890 se sont prolongées pendant six et sept ans.

D'autres périodes ont été, au contraire, fort courtes et comme étranglées. Ainsi la hausse de 1880 s'est réduite à une seule année. De même la baisse n'a duré qu'une année en 1858, en 1908.

Il est vrai que dans certains des index numbers des prix autres que ceux de M. Sauerbeck on trouve parfois pour ces dernières phases des temps un peu plus longs. Il est vrai aussi que l'influence exercée sur les index numbers généraux des prix par les prix des denrées alimentaires a pu avoir déterminé, pour la moyenne générale des prix, des périodes plus longues ou plus courtes que ne l'ont été en fait les périodes relatives aux seuls prix des produits industriels. Mais l'inégale durée des phases des cycles demeure indéniable.

Il en est par suite de même pour les cycles entiers. L'intervalle entre deux crises consécutives, par exemple, a varié entre sept et dix ans.

Si on calcule la durée moyenne des cycles et des phases alternées, on trouve, d'après les index numbers de M. Sauerbeck, de 1849 à 1908, un peu plus de quatre ans par phase de hausse et de baisse, un peu plus de huit ans par cycle.

Il ne s'agit là que de moyennes. Pour chaque cycle interviennent vraisemblablement, à côté de facteurs essentiels et identiques, des facteurs secondaires, particuliers, mobiles, qui prolongent ou abrègent la durée des périodes successives. Un de ces facteurs de différenciation nous est déjà connu. C'est le mouvement des prix de longue durée et sa combinaison avec les mouvements cycliques.

A la hausse des prix de longue durée qui s'est étendue de 1849 à 1873 et à celle qui, ayant débuté en 1896, persiste encore présentement, sont dues, sans doute, les longues hausses cycliques et les courtes baisses cycliques qui viennent d'être signalées. A la baisse des prix de longue durée qui s'est étendue entre 1873 et 1896 sont peut-être dues de même les longues baisses cycliques et les courtes hausses cycliques indiquées plus haut.

Si on calcule les moyennes pour les phases cycliques à l'intérieur des périodes de longue durée, au lieu de la moyenne générale de quatre ans obtenue précédemment, on arrive à six et à deux ans par phase alternée, d'après les index numbers de M. Sauerbeck. Mais dans la période de baisse de longue durée, de 1873 à 1896, c'est six ans par phase cyclique de baisse et deux ans par phase cyclique de hausse. Dans les deux périodes de hausse de longue durée considérées ensemble, de 1849 à 1873, et de 1896 à 1908, c'est, au contraire, six ans par phase cyclique de hausse et deux ans par phase cyclique de baisse. Le mouvement de longue durée prolonge le mouvement cyclique qui s'effectue dans le même sens et écourte le mouvement cyclique qui s'effectue dans le sens contraire.

§ 5. — *L'intensité des oscillations cycliques*

Même variabilité pour ce qui est de l'*intensité* des oscillations cycliques des prix, de l'importance de la hausse ou de la baisse pour chacune des phases. Pour apprécier cette intensité des mouvements, au sujet des prix comme d'autres phénomènes, on observera d'ordinaire au cours de cet ouvrage la différence entre le minimum et le maximum qui suit, entre le maximum et le minimum postérieur. Si on procède ainsi pour les index numbers généraux des prix portés sur notre tableau II, on constate facilement l'existence de fluctuations cycliques très accusées, à côté d'autres qui le sont fort peu. On découvre aussi l'influence des mouvements de longue durée sur les oscillations cycliques. En période de longue durée de hausse, ce sont des hausses cycliques très accusées comme celles qui s'achèvent en 1857, en 1873, en 1900, en 1907, et des baisses cycliques peu marquées comme celles qui ont suivi les crises de 1864-1866, 1900, 1907. En période de longue durée de baisse, ce sont des hausses cycliques fort modiques comme celles de 1880, comme celle qui précède la crise de 1890 et des chutes de prix très profondes comme celles qui ont suivi les maxima de 1873, 1880.

Le calcul de l'intensité moyenne des oscillations (1) montre d'après les index numbers de M. Sauerbeck, de 1847 à 1908, une hausse moyenne des prix de 17 p. 100 par période de prospérité et une baisse moyenne de 16 p. 100 par période de dépression. En moyenne, les prix se sont élevés par phase de prospérité comme de 100 à 117. Ils ont fléchi par phase de dépression comme de 100 à 84.

---

(1) Voici comment je calcule et comment je calculerai dans des cas analogues, qu'il s'agisse de prix, de production, de salaires, de

§ 6. — *Le degré de continuité des oscillations cycliques*

Le degré de constance dans l'allure des prix à l'intérieur de chacune des phases des cycles, ce que j'appellerais le degré de continuité des mouvements, change aussi d'un cycle à un autre. Jamais la continuité n'est absolue dans *l'intensité* des mouvements. J'entends par là que jamais, à l'intérieur d'aucune des phases, on ne constate que d'une année à l'autre les prix progressent ou déclinent dans des proportions identiques. On a déjà noté qu'en général, pendant la dépression, la chute est très violente la première année et beaucoup moins profonde les années suivantes. Dans la prospérité aussi la courbe ascendante des prix ne conserve pas une allure uniforme, mais monte, suivant les années, de façon plus ou moins accentuée. Parfois, la

---

profits, pour évaluer l'intensité des fluctuations, la hausse ou la baisse moyenne. Je me sers ci-dessous des index numbers de M. Sauerbeck.

I. — Calcul de la hausse moyenne

Index numbers minima		Maxima ultérieurs		Hausses successives
—		—		—
nnées		Années		
1849	*74*	1857	105	31
1858	*91*	1864	105	14
1870	*96*	1873	111	15
1879	*83*	1880	88	5
1887	*68*	1891	72	4
1896	*61*	1900	75	14
1903	*69*	1907	80	11
Tot.	542			94

Les hausses totales ayant été de 94 par rapport à un total des index minima de 542, la moyenne des hausses est de

$$\frac{94}{542} = 17 \text{ p. } 100.$$

II. — Calcul de la baisse moyenne

Index maxima		Minima ultérieurs		Baisses successives
—		—		—
Années		Années		
1847	95	*1849*	*74*	21
1857	105	*1858*	*91*	14
1864	105	*1870*	*96*	9
1873	111	*1879*	*83*	28
1880	88	*1887*	*68*	20
1891	72	*1896*	*61*	11
1900	75	*1903*	*69*	6
1907	80	*1908*	*73*	7
Tot.	721			116

Un total de baisses de 116 par rapport à un total des index maxima de 721, fait ressortir la moyenne des baisses à

$$\frac{116}{721} = 16 \text{ p. } 100.$$

continuité n'existe même pas dans la *direction* du mouvement. Une année de baisse légère vient par exemple s'intercaler entre des années de hausse. Suivant les cycles, ces irrégularités sont plus ou moins nombreuses.

§ 7. — *Les traits spéciaux à chaque cycle. La difficulté des prévisions*

Il résulte de ces diverses observations que le seul trait constant dégagé jusqu'ici, d'après l'examen des index numbers des prix, c'est la périodicité des cycles et des crises. Mais chacun des cycles a sa physionomie propre. Qu'il s'agisse du degré de violence de la crise, de la durée, de l'intensité des oscillations alternées, de leur plus ou moins grande continuité, chacun des cycles présente certaines particularités qui le différencient de ceux qui le précèdent et le suivent. L'explication de ce que chaque cycle a de spécial n'entre pas dans le plan de cette étude. On recherchera seulement les causes de ce qu'il y a en eux d'identique ou du moins d'assez constant.

4°S 02

Mais il faut noter que ce sont ces dissemblances entre cycles qui rendent si malaisées les prévisions en notre sujet. On ne peut certes prédire à coup sûr la date de la crise prochaine d'après les dates des crises anciennes. On ne peut non plus, d'après l'intensité des hausses des prix antérieures, prédire le niveau que pourra atteindre la hausse présente ou future avant de s'arrêter et de céder la place à la crise. On doit se borner à émettre des hypothèses. Au moyen de certains procédés empiriques, en se basant sur la durée, d'une part, sur l'intensité, d'autre part, des fluctuations écoulées les plus récentes, en tenant compte aussi de la direction et de l'allure du mouvement de longue durée que l'on traverse, en s'attachant, non pas seulement à l'observation des index numbers généraux des prix, mais encore à celle de tous les autres phénomènes qui seront étudiés dans la suite de cet ouvrage, en prenant en consi-

dération enfin les quelques circonstances particulières au cycle où on se trouve qui sont bien manifestes, on peut se hasarder à des pronostics. Le succès de certains de ces pronostics est possible grâce au hasard qui finit bien par favoriser quelques-uns d'entre eux, grâce encore si on veut à la perspicacité personnelle de ceux dont ils émanent. Mais les prévisions permises ne sauraient prétendre à la certitude de vérités fondées sur des données scientifiques incontestables.

SECTION III

LA GÉNÉRALITÉ DU RYTHME DES PRIX

La généralité des fluctuations des prix, spécialement la généralité de la baisse au moment de la crise, l'instant le plus intéressant du cycle, résulte tout naturellement du caractère général des index numbers des prix dont il a été fait usage.

Généralité cependant ne signifie pas universalité. Il serait bien extraordinaire, avec la grande diversité des produits qui servent à l'établissement des index numbers, que tous dussent passer uniformément et simultanément par les mêmes variations. Bien que je n'aborde pas encore l'examen des prix des diverses catégories de marchandises, je puis dire que si on jette un coup d'œil sur les tableaux des prix individuels à l'aide desquels ont été dressés les index numbers généraux, on découvre rapidement cette absence d'universalité dans les fluctuations. Le prix de chaque marchandise a son histoire propre qui ne se confond qu'à certains égards avec l'histoire générale des prix. En outre, certaines des marchandises se particularisent à ce sujet beaucoup plus que les autres.

En pointant par exemple pour les diverses marchandises ce qui a lieu dans les quatre seuls cas où, d'après les index numbers généraux de M. March, la chute des prix se manifeste avec une grande netteté la première année de la dépression, c'est-à-dire ce qui a lieu l'année

qui suit les crises de 1857, 1873, 1900, 1907, on a établi le tableau III donné en appendice à ce chapitre. On constate que pour les métaux il n'y a pour ainsi dire pas d'exception à la participation à la baisse générale des prix la première année de la dépression. Les exceptions restent encore rares pour les matières textiles. Elles deviennent très fréquentes pour les objets d'alimentation. Pour l'ensemble des marchandises qui comprend encore d'autres produits divers, on trouve que les trois cinquièmes des articles, les 61 p. 100, ont été entraînés dans la chute générale des prix déclenchée par la crise. Les prix de 13 p. 100 des marchandises sont demeurés immobiles. Les prix de 26 p. 100, du quart des produits, ont même marqué une hausse.

Ici, comme dans tout ce qui suivra, quand on parle de la généralité d'un mouvement, on entend déclarer que nombre de courants particuliers s'orientent dans une direction déterminée sans que ceux qui s'orientent peut-être dans une direction contraire réussissent à faire compensation.

SECTION IV

LE CARACTÈRE INTERNATIONAL DU RYTHME DES PRIX

A la *périodicité* des cycles et des crises, à leur assez large *généralité*, s'ajoute une troisième grande caractéristique, leur allure internationale.

Que les cycles se déroulent et que les crises éclatent à peu près simultanément dans un certain nombre de grands pays, c'est ce qui résulte bien des index numbers relatifs à la France, à l'Angleterre, à l'Allemagne, aux Etats-Unis portés sur notre tableau I. Pour certains de ces index numbers, il s'agit, il est vrai, du prix des articles importés et non pas du prix coté sur les marchés intérieurs. Mais les prix des articles importés, ce sont les prix sur le marché international. Le caractère international des fluctuations cycliques reste toujours avéré.

Pour les index numbers autres que ceux de M. Sauerbeck, j'ai reproduit les nombres tels qu'ils sont donnés dans l'*Annuaire statistique de la France,* où ils ont été ramenés à une même base. La comparaison se trouve ainsi facilitée. La forte concordance entre les rythmes des prix dans les différents pays se révèle avec plus de netteté. On aperçoit à la fois l'assez grande simultanéité des fluctuations et l'assez grande égalité dans leur intensité. Les Etats-Unis se singularisent parfois, il est vrai, surtout par l'allure des deux derniers cycles, par les deux crises de 1893 et de 1903 auxquelles il a été déjà fait allusion et qui leur sont spéciales.

On a parlé à dessein du caractère international des cycles et des crises, plutôt que de leur caractère mondial. Les renseignements manquent qui nous apprendraient si tous les pays subissent les mêmes fluctuations cycliques. Il nous suffit de savoir qu'il en est bien ainsi dans les pays civilisés.

Ce parallélisme dans les mouvements périodiques de différents pays permettra de ne pas délimiter strictement le domaine géographique de l'observation, de ne pas la circonscrire à un seul pays. Tout en m'attachant de préférence aux faits français, je pourrai aussi utiliser une documentation relative à l'Angleterre, l'Allemagne ou les Etats-Unis.

APPENDICE

TABLEAU I. — *Index numbers généraux des prix*

Années	Angleterre (1)	France (2)	Allemagne (3)	États-Unis (4)
1847.....	95	»	»	»
1848.....	*78*	»	»	»
1849.....	*74*	»	»	»
1850.....	77	»	*120*	125
1851.....	75	»	*112*	129
1852.....	78	»	118	*125*
1853.....	95	»	134	133
1854.....	102	»	153	138
1855.....	101	»	161	138
1856.....	101	»	147	138
1857.....	105	169	150	*137*
1858.....	*91*	*152*	*130*	*124*
1859.....	94	*152*	136	*122*
1860.....	99	160	141	*122*
1861.....	98	157	139	123
1862.....	101	158	141	144
1863.....	103	159	136	181
1864.....	105	*157*	140	232
1865.....	*101*	*147*	*139*	264
1866.....	102	149	142	*240*
1867.....	*100*	*146*	143	*210*
1868.....	*99*	*147*	*139*	*196*
1869.....	*98*	*144*	*139*	*187*

---

(1) Index numbers de M. Sauerbeck, dressés d'après les prix de 45 articles (*Journal of the Royal statistical Society*).

(2) Index numbers de M. March, d'après les prix à l'importation de 43 articles évalués par la *Commission des valeurs de douane*.

(3) Prix à l'importation, à Hambourg, de 28 articles jusqu'en 1888, de 42 articles ensuite. Chiffres empruntés à l'*Annuaire statistique de France,* qui les a recalculés pour leur donner la même base qu'aux index numbers relatifs à la France.

(4) Prix de 223 articles jusqu'en 1891, et 260 articles ensuite. Empruntés à la même source que les précédents.

Années	Angleterre	France	Allemagne	États-Unis
1870.....	*96*	148	*135*	*174*
1871.....	100	153	140	*166*
1872.....	109	159	155	169
1873.....	111	159	160	*168*
1874.....	*102*	*147*	*147*	*162*
1875.....	*96*	*143*	*138*	*155*
1876.....	*95*	*144*	*134*	*144*
1877.....	*94*	*145*	*132*	*135*
1878.....	*87*	*133*	*124*	*124*
1879.....	*83*	*130*	*123*	*118*
1880.....	88	133	128	130
1881.....	*85*	*130*	*127*	*129*
1882.....	*84*	*127*	*127*	132
1883.....	*82*	*122*	*121*	*129*
1884.....	*76*	*112*	*114*	*121*
1885.....	*72*	*110*	*108*	*113*
1886.....	*69*	*106*	*101*	*112*
1887.....	*68*	*102*	103	113
1888.....	70	107	105	115
1889.....	72	111	113	115
1890.....	72	111	111	*113*
1891.....	72	*109*	*113*	*112*
1892.....	*68*	*106*	*105*	*106*
1893.....	*68*	*104*	*103*	*106*
1894.....	*63*	*96*	*96*	*96*
1895.....	*62*	*94*	*94*	*94*
1896.....	*61*	*91*	*93*	*90*
1897.....	62	92	*91*	*90*
1898.....	64	95	93	93
1899.....	68	103	99	102
1900.....	75	110	113	111
1901.....	*70*	*105*	115	*109*
1902.....	*69*	*103*	*103*	113
1903.....	*69*	*104*	*103*	114

Années	Angleterre	France	Allemagne	États-Unis
1904.....	70	*103*	*102*	*113*
1905.....	72	109	106	116
1906.....	77	116	112	123
1907.....	80	119	119	130
1908.....	*73*	*114*	*112*	*123*
1909.....	74	116	*112*	127
1910.....	78	122	117	132
1911.....	80			
1912.....	85			

TABLEAU II. — *Fluctuations cycliques et mouvements de longue durée des prix (d'après les index numbers de M. Sauerbeck).*

Fluctuations cycliques
(Succession des maxima et des minima alternés)

Années	Index numbers
1847.....	95
1849.....	*74*
1857.....	105
1858.....	*91*
1864.....	105
1866.....	102
1870.....	*96*
1873.....	111
1879.....	*83*
1880.....	88
1882.....	84
1887.....	*68*
1891.....	72
1896.....	*61*
1900.....	75
1903.....	*69*
1907.....	80
1908.....	*73*

Mouvements des prix de longue durée

D'après les maxima successifs

Années	Index numbers
1847.....	95
1857.....	105
1864.....	105
1873.....	111
1880.....	88
1891.....	72
1900.....	75
1907.....	80

D'après les minima

Années	Index numbers
1849.....	*74*
1858.....	*91*
1870.....	*96*
1879.....	*83*
1887.....	*68*
1896.....	*61*
1903.....	*69*
1908.....	73

TABLEAU III. — *Variations des prix individuels des marchandises la première année de la dépression* (Prix évalués par la *Commission des Valeurs de douane* et reproduits dans l'*Annuaire statistique de la France*).

Années	Prix de 7 métaux			Prix de 6 matières textiles			Prix de 19 objets d'alimentation			Prix de 43 articles de toutes espèces		
	En baisse	Stationnaires	En hausse	En baisse	Stationnaires	En hausse	En baisse	Stationnaires	En hausse	En baisse	Stationnaires	En hausse
1858....	7	»	»	3	1	2	10	5	5	26	9	8
1874....	7	»	»	6	»	»	14	»	5	34	1	8
1901....	6	»	1	4	1	1	8	3	8	23	6	14
1908....	6	»	1	6	»	»	6	3	10	22	7	14
	26	0	2	19	2	3	38	11	27	105	23	44

CHAPITRE II

Fluctuations des prix des objets d'alimentation

Après ce coup d'œil d'ensemble sur le tableau général des prix, il convient d'éclairer successivement d'une lumière plus vive les diverses parties du tableau pour découvrir les éléments de premier plan qui contribuent principalement à lui donner sa couleur dominante et les éléments qui restent dans la pénombre, les industries pleinement engagées dans le rythme général et celles qui demeurent à l'écart ou ne le suivent que par intermittence.

Quel est d'abord l'état de choses, je ne dis pas pour tous les produits agricoles, mais pour les objets d'alimentation? Ce qui concerne les produits agricoles qui constituent la matière première d'importantes industries de transformation sera examiné plus tard à propos des fluctuations des prix dans l'industrie.

Déjà le tableau III donné en appendice au chapitre précédent, et relatif à ce qui a lieu la première année de la dépression, nous a appris que les denrées alimentaires fournissent le plus fort contingent des prix rebelles à la baisse au moment de la crise. Pour un tiers des articles en moyenne, la hausse continue encore la première année de la dépression. Il arrive même que telle crise, comme celle de 1907, ne réussit pas à empêcher une hausse de la majorité des objets d'alimentation. Manifestement, l'agriculture ne joue qu'un rôle de second ordre en notre sujet. Elle subit cependant le contre-coup des cataclysmes indus-

triels: dans le tableau en question, pour la majorité des crises et la majorité des prix, c'est tout de même la baisse qui l'emporte.

Il faut maintenant soumettre à l'observation les fluctuations des prix des objets d'alimentation dans l'ensemble des cycles. L'*Annuaire statistique de la France* nous présente, ramenés à une même base, les index numbers des prix des objets d'alimentation en Angleterre et des prix de ces objets à l'importation en France et à Hambourg. De ces prix relatifs à une généralité d'objets d'alimentation on peut rapprocher les prix de l'hectolitre de blé sur les marchés intérieurs français que nous signalent les *Statistiques agricoles annuelles de la France.* A l'aide de ces diverses sources, on peut établir le tableau I qu'on trouvera en appendice à ce chapitre et qui contient la série des maxima et des minima successifs atteints par les index numbers ou les prix. (*Les minima sont en italiques.*)

J'ai mis entre crochets les maxima et minima survenant en des années qui ne sont ni identiques aux années de prix maxima et minima des index numbers généraux précédemment examinés, ni même voisines de ces années. Les chiffres entre crochets représentent donc des oscillations des prix totalement étrangères aux oscillations cycliques étudiées dans cet ouvrage.

L'inspection du tableau révèle :

1° De nombreuses discordances entre les oscillations des prix des objets d'alimentation et les oscillations cycliques générales des prix. D'une part, les chiffres entre crochets indiquent des fluctuations de prix des objets d'alimentation n'ayant rien de commun avec les cycles généraux. D'autre part, manque toute participation des objets d'alimentation à quelques-uns des cycles généraux.

2° Souvent, cependant, la participation a lieu. Nombre de maxima et de minima des prix des objets d'alimentation coïncident avec ceux des index numbers généraux des prix. A côté d'oscillations qui leur sont propres, les prix

des denrées alimentaires accusent donc des oscillations qui sont une répercussion du rythme général des prix.

3° Quand la participation a lieu, l'*intensité* des fluctuations est, pour les objets d'alimentation, moindre que pour les autres prix ou que pour les index numbers généraux. Si on calcule, en effet, la hausse ou la baisse moyenne par période de hausse ou de baisse, d'après les maxima et minima des index numbers de Sauerbeck portés sur notre tableau, et en supposant inexistants les chiffres entre crochets, on arrive pour les objets d'alimentation à une hausse cyclique moyenne de 11 p. 100 et à une baisse moyenne de 14,5 p. 100. On avait trouvé des chiffres plus élevés pour les index numbers généraux. Surtout, on trouvera plus tard des chiffres beaucoup plus considérables pour les prix des matières minérales et textiles.

Ce qu'a d'intermittent et d'atténué la participation des prix des denrées alimentaires aux fluctuations cycliques apparaît d'autant plus caractéristique que si sur notre tableau, au moyen du procédé déjà indiqué, on observe les mouvements de longue durée des prix, on constate, par l'examen surtout des minima successifs, une grande coïncidence avec les mouvements généraux. La hausse de longue durée dans le troisième quart du XIX^e^ siècle, la baisse dans le dernier quart, la hausse depuis le début du XX^e^ siècle se dessinent fort nettement.

L'explication des oscillations cycliques ne doit donc pas être cherchée du même côté que celle des mouvements des prix de longue durée. Pour la seconde, il n'y a sans doute pas lieu de rejeter au second plan ce qui concerne l'agriculture. Mais pour la compréhension des fluctuations cycliques, il est dès maintenant probable que ce n'est pas, comme l'avait fait Stanley Jevons, vers l'agriculture, vers des conditions ou des accidents tenant à la *Nature* que l'on doit surtout diriger son attention. N'est-ce pas plutôt l'industrie qui est le centre du problème qui nous intéresse ? Ne devons-nous pas nous attacher à des faits qui

soient plus directement sous la dépendance de l'*homme?* C'est ce qu'on va examiner.

APPENDICE

Tableau I. — *Succession des maxima et des minima des prix des objets d'alimentation*

Index numbers généraux des objets d'alimentation						Prix du blé en France sur le marché intérieur	
France		Angleterre		Allemagne			
Prix à l'importation		Index de Sauerbeck		Prix à l'importation			
Années		Années		Années		Années	Francs
1857	136	1857	150	1855	166	1847	29,01
1858	*117*	*1858*	*129*	*1858*	*127*	*1850*	*14,32*
[1861	141]	[1860	144]	[1861	147]	1856	30,75
[*1865*	*118*]	[*1864*	*129*]	[*1863*	*124*]	*1859*	*16,74*
. . . . .		1867	148	1867	151	[1861	24,55]
1873	141	*1870*	*137*	. . . . .		[*1865*	*16,94*]
1875	*130*	1873	157	1874	148	[1868	26,08]
[1877	144]	[*1876*	*145*]	*1879*	*125*	*1869*	*20,21*
1887	*100*	[1877	148]	1881	133	1873	25,70
[1893	110]	*1879*	*131*	*1886*	*99*	[*1875*	*19,38*]
1896	*90*	1880	137	1891	118	[1877	23,42]
1901	97	1883	130	*1897*	*90*	*1879*	*21,92*
1904	*95*	*1887*	*103*	1900	103	1880	22,90
		1891	112	*1905*	*96*	*1885*	*16,80*
		1896	*90*	1907	108	1891	20,58
		1900	101	*1909*	*104*	*1896*	*14,33*
		1903	*98*			[1898	19,90]
						[*1900*	*14,45*]
						[1903	17,03]
						1904	*1631*
						1907	18,03
						1908	*17,25*

La hausse présente des articles alimentaires n'ayant pas été interrompue par la crise générale de 1907 d'après les index numbers qui ont servi à l'établissement des deux premières colonnes de ce tableau, je n'ai pu pour ces deux colonnes indiquer un maximum, un arrêt au mouvement ascendant qui dure depuis 1904 ou 1903.

Pour les prix en France et en Allemagne, j'ai omis les oscillations des prix qui ont eu lieu aux environs de l'année 1870.

CHAPITRE III

Le rythme des prix dans l'industrie. — Capitaux fixes et biens de consommation

---

Au moment d'aborder l'observation du rythme des prix dans l'industrie, du rythme des prix des produits que fabrique l'industrie ou dont elle fait usage, il convient de poser une distinction importante en notre matière : la distinction entre capitaux fixes et biens de consommation. Il faut faire cette distinction à cause de son grand intérêt. Il le faut aussi parce que la base empirique de plusieurs théories des crises est constituée par cette allégation plus ou moins explicite que les capitaux fixes sont à peu près les seuls produits dont les prix subissent vraiment des oscillations cycliques, ou tout au moins sont les marchandises motrices de l'ensemble des variations. D'après ces théories, les biens de consommation, s'ils se laissent entraîner dans les mouvements périodiques, ne s'y engagent que par répercussion et ne jouent qu'un rôle secondaire. On devra donc examiner ce qu'il y a de bien fondé dans ces affirmations.

Il faut commencer par la définition des notions en présence. A proprement parler, aux objets complètement prêts pour la consommation, vêtement terminé, meuble, maison, convient seulement l'expression de biens de consommation ou encore, suivant les diverses terminologies employées, les expressions de biens directs ou de biens de premier degré. Toutes les autres marchandises, y

compris la matière première de ces biens, produits bruts ou produits mi-ouvrés, coton, laine et filés de coton ou de laine, bois de noyer ou d'acajou, briques et ciment sont des produits servant à la production, des biens indirects, des biens intermédiaires, des biens de second, de troisième degré et des degrés suivants, des capitaux. Mais on décompose les capitaux en capitaux fixes et circulants. Les premiers servent à plusieurs actes de production et comprennent l'ensemble de l'outillage, machines, bâtiments des usines, voies ferrées. Aussi, au lieu de capitaux fixes, peut-on parler également d'outillage. Les seconds, qui se transforment radicalement dans un seul acte de production, sont les matières premières.

Or, dans les études parues sur les crises, c'est à une classification un peu différente que plus ou moins consciemment on se réfère, parce qu'elle est plus propre à jeter une certaine clarté sur le sujet. Il y a donc avantage à l'adopter, mais à la condition de se rendre compte du sens des termes employés. La distinction est faite entre capitaux fixes ou outillage d'une part et biens de consommation d'autre part. Quant aux matières premières, on les range dans la première ou dans la seconde catégorie, suivant qu'elles entrent dans la fabrication des capitaux fixes ou dans celle des biens de consommation. On considère ainsi comme industries productrices de capitaux fixes celles qui leur fournissent leur matière première. On tient pour des industries productrices de biens de consommation non seulement les industries de l'habillement, mais encore les industries textiles, filatures et tissages, non seulement l'industrie du bâtiment ou du moins la partie de cette industrie consacrée à l'édification de maisons d'habitation, mais encore les industries du bois ou de la pierre, productrices des matériaux nécessaires à la construction des maisons.

Des industries productrices de biens de consommation, il faut rapprocher celles qui travaillent à la satisfaction

immédiate ou prochaine des besoins par l'exécution de certaines prestations, au lieu d'y travailler par une fabrication de marchandises. Il en est ainsi des industries qui satisfont le besoin d'eau, d'éclairage, de correspondance par lettre, télégraphe, téléphone. Dans tout le cours de cet ouvrage, quand on parlera d'industries productrices de biens de consommation, de biens directs, il faudra entendre non pas seulement celles qui répondent aux désirs de la consommation par la confection de biens matériels, mais encore celles qui y répondent par l'exécution de services directs.

Si l'opposition entre capitaux fixes et biens de consommation est assez tranchée, celle des industries qui produisent l'une ou l'autre catégorie de biens manque de netteté. Nombre d'industries, en effet, produisant à la fois des capitaux fixes et des biens de consommation, sont des industries mixtes.

Les industries variées des transports, qui tiennent une si grande place dans l'économie moderne — chemins de fer nationaux, locaux, urbains, souterrains, tramways, omnibus, voitures de toutes espèces, automobiles, marine marchande, chalands pour la batellerie fluviale — doivent être assimilées aux industries productrices de biens de consommation, lorsqu'elles servent au transport des voyageurs ou des biens de consommation. Elles ont pour but alors la satisfaction immédiate ou prochaine des besoins par l'exécution de services directs. Elles se rapprochent, au contraire, des industries productrices de capitaux fixes lorsqu'elles transportent des instruments ou les matériaux destinés à la fabrication de ces instruments. Il est vrai que l'outillage de ces industries, wagons, locomotives, rails, voies ferrées, gares, est du capital fixe (1).

---

(1) Encore ne doit-on pas omettre que les voitures ou automobiles destinées par les particuliers à leur propre usage sont des biens de consommation assimilables aux meubles, aux maisons.

Mais il n'y a rien là qui empêche les chemins de fer en exploitation d'être partiellement des industries satisfaisant directement les besoins, pas plus que l'outillage considérable des industries textiles ne les empêche d'être des industries productrices de biens de consommation.

Les industries électriques dont l'importance aussi va sans cesse grandissante constituent également des industries mixtes. Productrices de capitaux fixes quand elles fournissent la force motrice, quand elles livrent des appareils de toutes sortes, elles se rangent dans l'autre catégorie quand elles servent par exemple à l'éclairage.

Mixte aussi l'industrie du charbon, qui tantôt sert à la fabrication de l'outillage, tantôt sert au chauffage domestique ou à la production de biens de consommation. Dans cette dernière hypothèse, le charbon joue le même rôle que les autres matières premières employées dans la fabrication des objets de consommation. Filés de coton, par exemple, et charbon étant assez semblablement utilisés au cours de la production des tissus, si la filature de coton est une industrie de biens de consommation, les charbonnages en sont une aussi pour le charbon qu'ils fournissent aux tissages et, d'une façon générale, aux industries productrices de biens de consommation.

Mixtes encore les industries du bâtiment, qui tantôt élèvent des maisons ou des édifices publics, satisfaisant ainsi directement des besoins collectifs ou individuels, et tantôt dressent des usines, produisant ainsi des capitaux fixes.

Mixtes enfin, et sur ce point surtout il convient d'insister, les industries métallurgiques. Si certains économistes prétendent que les industries productrices de capitaux fixes sont les industries motrices des cycles, ou même sont peut-être les seules industries réellement sujettes aux oscillations cycliques, c'est en partie parce qu'ils ont trop rapidement établi une synonymie entre industries métallurgiques et industries productrices de capitaux fixes. C'est pourquoi il faut rappeler ce fait, bien élémentaire

pourtant, que les métaux constituent la matière première de nombre d'objets de consommation.

Qu'on feuillette, par exemple, les pages des volumes consacrés aux *Recensements professionnels,* et on observera la foule, la variété des sous-sections de la métallurgie qui correspondent à une production de biens de consommation. Qu'on relève les chiffres de la population active travaillant exclusivement ou principalement ou notablement à une pareille fabrication et on atteindra des chiffres très élevés. La production des biens de consommation n'est certes pas une fraction négligeable de l'activité des industries métallurgiques.

Comme industries qui fabriquent uniquement ou tout au moins qui ne fabriquent guère que des biens de consommation, il faut citer les industries textiles, les industries de l'habillement, de l'ameublement.

* * *

Comment se comportent les diverses industries à travers les cycles économiques ? Comment se comportent, en particulier, les sections de ces industries, quand elles peuvent être distinguées, qui produisent seulement soit des capitaux fixes, soit des biens de consommation ?

Afin de répondre à ces questions, on peut, pour les branches de l'industrie qui fabriquent ou extraient des matières brutes, fonte, fer, charbon, observer les fluctuations des prix de ces matières sur lesquels existent des renseignements assez abondants.

Mais pour les industries qui façonnent des articles parvenus à un stade de la production plus avancé, la documentation se raréfie. On peut avoir un indice des vicissitudes par où passe une industrie par les variations des prix de sa matière première. Mais l'indice est bien défectueux. Il vient d'être dit en effet qu'un même produit peut être la matière utilisée à la fois par des industries confec-

tionnant des capitaux fixes et par des industries confectionnant des biens de consommation. En outre, les variations du prix de la matière première, si elles sont souvent la conséquence de l'état de prospérité ou de dépression de l'industrie qui en fait usage, peuvent aussi tenir à des causes qui sont entièrement indépendantes de la situation de cette industrie. Dans cas, une hausse, par exemple, du prix de la matière première, n'est nullement une preuve de la prospérité de l'industrie qui l'emploie, mais, au contraire, une cause pour elle de malaise. C'est donc le prix du produit fabriqué qu'il faudrait connaître.

Malheureusement, nos informations à cet égard sont maigres et souvent peu sûres.

La *Commission des Valeurs de douane* nous donne pour un certain nombre d'objets fabriqués des évaluations dont il faut chercher à tirer parti. Mais les produits fabriqués ne constituent plus, comme les matières brutes, des articles qu'on peut aisément classer en types déterminés, et l'Administration a dû grouper sous une même appellation des qualités ou des articles un peu divers. Il s'ensuit que pour une double raison on doit se garder d'avoir une foi entière dans les fluctuations des prix que ces évaluations font apparaître. D'une part, la valeur moyenne de tel article ou catégorie d'articles importés ou exportés peut subir, d'une année à l'autre, des variations dues non seulement à la différence des prix, mais aussi à la différence des qualités ou des proportions des produits réunis par l'Administration des douanes sous une même désignation (1). D'autre part, l'indétermination des marchandises en question ou la complexité des rubriques administra-

---

(1) V., par exemple, le *Rapport de la Commission des Valeurs de douane pour 1889*, p. 110 : « Les taux moyens d'évaluation appliqués aux différents articles... sont loin d'être des prix d'objets définis ; ils sont... appliqués à des groupes d'articles de prix différents et sont... influencés par la composition du groupe. »

tives (1) me paraissent avoir découragé la Commission des Valeurs de douane, qui laisse parfois ses évaluations relatives à certains articles sans changement pendant un grand nombre d'années (2), ne se décide à les modifier, et encore avec une grande timidité (3), que quand elles sont trop manifestement contraires à la réalité. Je crois être en droit de parler ainsi à la fois parce que la chose est avouée, çà et là, dans les Rapports de la Commission, et parce que l'immuabilité des prix observée concerne non seulement des objets de consommation où je ne sais si elle est ou non conforme aux faits, mais aussi des machines, des instruments de production où elle est certainement invraisemblable. Peut-être, par suite, si on veut utiliser les prix de la Commission des Valeurs de douane relatifs aux produits fabriqués, conviendra-t-il de s'attacher de préférence aux articles pour lesquels les estimations de la Commission, d'une année à l'autre, se modifient fréquemment, ce qui paraît indiquer qu'il s'agit d'articles examinés attentivement par elle, d'articles qu'elle *suit*.

Aux estimations de la Commission des Valeurs de

---

(1) *Rapport pour 1909*, p. 434 : « Nos commissaires..., malgré leur zèle à se documenter aux sources les plus autorisées, se heurtent souvent à des difficultés très réelles pour établir le prix moyen des articles qu'ils ont à évaluer. »

(2) Le *Rapport pour 1908*, p. 422, fournit un témoignage de cette hésitation à modifier les prix : « Nous sommes d'avis qu'il y aurait lieu d'élever le taux des voitures de commerce... dans de très fortes proportions. Nous ne proposerons cependant aucune modification pour l'exercice 1908. »

(3) On trouve un aveu de cette timidité dans le *Rapport pour 1907*, p. 353. Il s'agit de se résoudre à abaisser les prix : « Si nous dégageons la valeur d'ensemble d'après les données que nous venons d'indiquer, nous arriverons certainement à un taux d'évaluation inférieur à 7 francs. » Mais au lieu d'oser descendre jusqu'à 7 francs on ajoute : « Nous demanderons à la Commission de vouloir bien, pour cette année, accepter le taux de 8 francs. »

douane on pourra joindre les renseignements sur les variations des prix d'une série de produits fabriqués aux Etats-Unis depuis 1890 que nous donne le *Bulletin of the bureau of labor.*

Une source précieuse d'informations, sinon sur les prix, du moins sur la situation de mainte industrie pendant l'année écoulée, consiste dans les *Rapports* que la Commission des Valeurs de douane adjoint à ses tableaux des prix et qui sont écrits par des hommes du métier d'une compétence reconnue. Malheureusement, ces rapports ne sont assez développés et assez explicites, pour qu'on en tire des indications précises, que pour certaines industries seulement et pour celles-là mêmes depuis un nombre d'années relativement faible.

* * *

Avec les moyens dont on dispose, on va s'efforcer de mettre en lumière les oscillations des prix, l'alternance des bonnes et des mauvaises années dans les diverses grandes industries. On commencera par les industries qu'on a qualifiées de mixtes pour terminer par les industries comme les industries textiles dont l'objet principal, presque exclusif, consiste dans la fabrication de biens de consommation. Mais il est des industries comme les industries électriques, les industries de l'éclairage, sur lesquelles, faute de statistiques suffisantes, notre enquête ne pourra porter.

CHAPITRE IV

Le rythme des prix dans les industries métallurgiques

SECTION PREMIERE

LES MATIÈRES PREMIÈRES

§ 1. — *L'ensemble des matières minérales*

Pour suivre les fluctuations cycliques dans la métallurgie, on examinera ce qui concerne successivement les prix des matières brutes et ceux des produits fabriqués, capitaux fixes et objets de consommation.

Au sujet des matières premières, on peut d'abord diriger l'observation sur les index numbers des matières minérales établis par M. Sauerbeck. Malgré que dans leur calcul entrent les prix du charbon, on peut tenir ces index comme approximativement représentatifs des prix des matières métalliques. Dans le tableau I donné en appendice, on trouvera la succession des maxima et des minima atteints par les index numbers en question, depuis le milieu du XIX^{e} siècle.

On voit, d'après ce tableau, qu'il s'agit, cette fois, de produits concourant nettement au rythme général. Manquent complètement ici ces oscillations étrangères aux cycles généraux qui avaient été constatées pour les denrées alimentaires. Les fluctuations des prix des matières minérales concordent avec celles de l'ensemble des prix.

Maxima et *minima* tombent aux mêmes années ou dans des années voisines. Maxima surtout : ce qui fait que la hausse des matières minérales se termine d'ordinaire l'année où survient la crise générale, c'est-à-dire en 1847, 1864-1866, 1873, 1880-1882, 1890, 1900, 1907. Il n'y a d'exception qu'en 1854-1857.

Non seulement les matières minérales participent aux mouvements périodiques et généraux des prix, mais elles y jouent, sans conteste, un rôle fort important, car l'*intensité* de leurs fluctuations est très accusée. Si on calcule le montant moyen des fluctuations depuis le milieu du siècle, on arrive à une hausse moyenne de 36 p. 100 par période de prospérité et à une baisse moyenne de 24 p. 100 par dépression. Pour les index numbers généraux, la hausse n'était que de 17 p. 100 et la baisse de 16 p. 100.

En particulier, si la chute des prix dans les index généraux se manifeste fréquemment très grave à l'époque de la crise, la première année de la dépression, la chute est plus accentuée encore dans les index des matières minérales, surtout pour les crises récentes. Voici, en effet, quelle a été cette baisse pour les années où avait été constatée une baisse profonde dans les index généraux des prix :

	Matières minérales	Index généraux
De 1847 à 1848, baisse de	16 points.	17
1857 à 1858, —	8 —	14
1873 à 1874, —	25 —	9
1900 à 1901, —	19 —	5
1907 à 1908, —	18 —	7
Total.....	86.	52

Les index numbers des matières minérales sont donc un indicateur de l'état du marché plus sensible que les index numbers généraux. Les fluctuations s'y marquent en traits notablement plus appuyés.

Ils sont vraisemblablement aussi un indicateur plus sûr que les index numbers généraux dans l'établissement desquels les denrées alimentaires interviennent pour une trop grande part.

En tout cas, on observe que certaines particularités notées pour quelques-unes des phases des cycles dans les index numbers généraux ne se retrouvent pas ici ou ne s'y retrouvent qu'assez atténuées. C'est ainsi que la durée de la baisse des prix n'est plus si brève que pour les index numbers généraux des prix après les crises de 1847, 1857, 1907. De même, au lieu d'une seule année de hausse en 1880, la prospérité qui a précédé la crise de 1882 se manifeste plus nettement dans les index des matières minérales qui accusent les chiffres suivants :

Années	
1879	*73*
1880	79
1881	77
1882	79

Mais si d'autres particularités constatées pour certains cycles dans les index numbers généraux se reproduisent dans les index des matières minérales, il y a sans doute lieu de croire qu'elles correspondent à la réalité.

C'est ainsi que la faible acuité des crises de 1882, de 1890, déjà signalée à propos des index généraux, se manifeste aussi dans les index des matières minérales. La chute des prix pendant la première année de la dépression n'est que de 3 points en 1883, de 4 points en 1891, alors que pour les autres crises il a été indiqué à la page précédente jusqu'à des baisses de 19 et de 25 points. Par là se trouve confirmée l'affirmation que la violence des crises ne constitue pas un élément essentiel du phénomène étudié, mais seulement un trait fort fréquent.

C'est ainsi encore que, comme pour les index généraux,

ici aussi en 1864-1866 et même en 1880-1882, la crise ne coïncide pas strictement avec l'arrêt de la hausse des prix. A quoi il faut encore joindre pour les matières minérales ce qui a lieu en 1854-1857. Il semble donc bien que comme il a été supposé on ait subi deux crises successives, en 1864 et 1866. Et il semble également que comme on l'a noté on assiste parfois, en 1880-1882 par exemple, en 1854-1857, à ce phénomène de deux baisses successives des prix dont la première n'atténue encore que faiblement la prospérité industrielle, dont la seconde seule, plus ruineuse, entraîne la crise.

Il convient d'ajouter néanmoins que certaines aussi des irrégularités que présentent les index numbers des matières minérales elles-mêmes peuvent n'être qu'apparentes. Il en est ainsi lorsqu'il se produit, par exemple au cours de la prospérité, une baisse résultant non pas de l'état du marché, mais de découvertes techniques, d'économies sensibles dans le coût de la production. Malgré leur chute, il se peut alors que par rapport au niveau des prix qu'implique la technique nouvelle les prix restent élevés et largement rémunérateurs. La prospérité qui continue ne perd qu'en apparence son caractère d'une période de prix élevés. On doit donc se garder de tenir les index des matières minérales eux-mêmes pour des instruments parfaits et compléter leurs indications par des données empruntées à d'autres ordres de faits.

Quant aux fluctuations des prix de longue durée, la lecture sur notre tableau I, soit des maxima successifs, soit des minima successifs, montre qu'elles sont identiques à celles des index numbers généraux des prix.

§. 2. — *Le rythme des prix de la fonte et du fer*

Si on envisage maintenant ce qui concerne les divers métaux, on doit d'abord attacher une importance particulière au fer sous ses divers états : minerai, fonte et fer.

Le tableau II, qu'on trouvera en appendice, indique la succession des prix maxima et minima de ces divers produits : 1° d'après les *index numbers* de M. Sauerbeck; 2° d'après la *Statistique de l'industrie minérale en France*; 3° d'après les estimations de la *Commission des Valeurs de douane* pour les prix à l'importation en France. (Comme précédemment, les chiffres relatifs à la *dépression,* les minima, sont en italiques.)

Ce tableau montre dans l'ensemble une grande concordance dans les fluctuations des prix portés sur les diverses colonnes, malgré la variété des sources et des produits. Il montre aussi une grande concordance des fluctuations avec celles des index numbers généraux des prix et une assez grande régularité dans les mouvements rythmiques.

Des irrégularités existent cependant. Il en est de l'exactitude desquelles il faut douter (1). Mais pour d'autres, au contraire, qui avaient été déjà rencontrées dans des tableaux antérieurs, leur réapparition ici confirme l'hypothèse de leur réalité. Nous revoyons en 1854-1857 cette première baisse des prix ne déterminant pas une crise, laquelle est reculée jusqu'à une nouvelle baisse ultérieure plus désastreuse. Même phénomène en 1880-1882, au moins dans certaines colonnes du tableau, tandis que dans

---

(1) Malgré les estimations de la *Commission des Valeurs de douane,* il ne paraît pas possible que, comme l'indique notre tableau, le prix de la fonte à l'importation n'ait pas fléchi en 1908, après la crise de 1907, mais se soit au contraire, élevé. Et, en effet, dans le Rapport de la même Commission sur les produits métallurgiques (Rapport pour 1908, p. 205), on lit : « La crise... de 1907... avait... provoqué une baisse de prix... Cette situation devait... s'aggraver au cours de l'exercice 1908... les prix ont continué à baisser. »

De même, entre 1847 et 1857 les prix arbitrés par la Commission des Valeurs de douane pour la fonte et le fer présentent de si nombreuses et capricieuses variations qu'elles ne doivent pas correspondre aux fluctuations effectives des prix et que je ne les ai pas portés sur notre tableau.

les autres le maximum n'est atteint qu'en 1881 ou même 1882, année de la crise. Dans le cycle postérieur, le maximum tombe entre les années 1890 et 1892 : il s'agit bien là d'un cycle aux oscillations peu accentuées, au rythme indécis.

Mais pour le cycle qui se meut autour des crises de 1864-1866, on observe une singularité qui paraît spéciale à l'industrie actuellement examinée. Non seulement le maximum est atteint soit en 1864, soit en 1866, ce qui rappelle des constatations déjà faites dans les tableaux précédents, mais encore, d'après les sources françaises, la fonte n'aurait nullement pris part à la prospérité. La baisse des prix, à cause peut-être des transformations de la technique, aurait duré sans arrêt de 1855-1857 à 1869.

Même pour des produits comme la fonte et le fer ainsi, il faut renoncer à l'idée de cycles se déroulant suivant un rythme impeccable. Tantôt en sympathie avec les mouvements généraux des prix, tantôt pour des raisons qui leur sont propres, les courbes des prix du fer, de la fonte, comme celles de toute marchandise particulière, perdent leur allure ordinaire, s'interrompent ou se prolongent de façon anormale.

La grosse métallurgie du fer et de la fonte n'en reste pas moins l'industrie typique en notre matière des cycles périodiques, celle dont la situation renseigne le mieux sur l'état d'ensemble de l'organisme économique. Elle concourt avec une assez grande constance aux oscillations générales des prix et surtout les accuse avec une extrême intensité. Certains de ses cycles présentent des variations de prix tout à fait considérables. En particulier celui qui s'est écoulé autour de la crise de 1873 attire l'attention par ses énormes sautes des prix. Les cours de la fonte ont bondi pendant la prospérité, d'après les index numbers de Sauerbeck, de 77 à 170. Ils ont ainsi plus que doublé. Ils se sont effondrés dans la dépression qui suivit jusqu'à 69, c'est-à-dire jusqu'à un niveau plus bas

qu'avant la hausse, diminuant de près des deux tiers. La crise de 1873 demeure célèbre dans les fastes de la métallurgie, tant par la hausse formidable qui l'a précédée que par la baisse écrasante qu'elle a inaugurée. Mais plusieurs autres cycles encore indiquent de très amples oscillations.

Le calcul de l'intensité moyenne des fluctuations des prix de la fonte conduit par suite à des chiffres fort élevés. La hausse moyenne des prix par période de prospérité, calculée d'après les index numbers de Sauerbeck, se monte à 53 p. 100. La baisse moyenne par période de dépression est de 32 p. 100. Les prix augmentent donc de moitié dans la prospérité et diminuent du tiers dans la dépression. Ce sont de très fortes proportions qui dépassent toutes celles que nous avions constatées jusqu'ici et que je rappelle.

Intensité moyenne des fluctuations des prix d'après les index numbers de M. Sauerbeck

	Hausse moyenne par période de prospérité	Baisse moyenne par période de dépression
Index numbers généraux...	17 p. 100	*16* p. 100
Denrées alimentaires.....	11 —	*14,5* —
Matières minérales.....	36 —	*24* —
Fonte	53 —	*33* —

La comparaison des oscillations moyennes des prix de la fonte avec celles du minerai de fer, et du fer, montre aussi des fluctuations plus accusées pour la fonte que pour les deux autres produits.

L'industrie de la fonte constitue bien une des industries les plus symptomatiques de l'état général du marché. L'observation attentive de ce qui la concerne présente une importance toute particulière, non seulement pour la pratique qui devrait suivre de près les fluctuations écono-

miques mais encore pour la théorie qui recherche l'explication du phénomène.

§ 3. — *Le rythme des prix des métaux autres que le fer*

Les métaux autres que le fer, le cuivre dont l'importance a si considérablement grandi depuis le développement des industries électriques et qui constitue un indice précieux de la situation de ces industries, le plomb, le zinc, l'étain obéissent également avec une grande fidélité aux fluctuations cycliques, comme le montre le tableau III inséré en appendice à ce chapitre et dressé d'après les prix à l'importation, arbitrés par la Commission des Valeurs de douane.

Quelques discordances avec les oscillations cycliques générales se manifestent sans doute encore. Entre eux aussi les mouvements de ces divers métaux ne coïncident pas toujours strictement. Mais le plus souvent la simultanéité a lieu. Il ne faut pas demander une trop stricte uniformité aux phénomènes économiques. On doit beaucoup plus s'étonner du parallélisme présenté en général par les oscillations des prix des métaux que des quelques rares et inévitables singularités.

L'intensité des fluctuations est fréquemment aussi fort accentuée. D'après notre tableau, les hausses et les baisses moyennes ont été les suivantes, pour le cuivre, le plomb, le zinc. Les irrégularités des mouvements des prix pour l'étain jusqu'en 1872 me font renoncer à donner des moyennes qui ne seraient pas comparables avec celles des autres métaux.

Intensité moyenne des fluctuations des prix

	Hausse moyenne par période de prospérité	Baisse moyenne par phase de dépression
Cuivre (1851-1911).....	38 p. 100	*32 p. 100*
Plomb (1848-1910).....	34 —	*29* —
Zinc (1851-1908).....	49 —	*30* —

Ce sont encore de très importantes proportions. Il faut tenir grandement compte des prix des métaux en question et de l'ampleur de leurs fluctuations pour la connaissance de l'état économique général et les quelques prévisions auxquelles on peut se risquer sur les éventualités futures possibles.

SECTION II

LES FLUCTUATIONS CYCLIQUES DES PRIX DES CAPITAUX FIXES EN MÉTAL

Quand des matières premières on passe aux produits finis de l'industrie métallurgique, et en premier lieu aux capitaux fixes, l'insuffisance et l'incertitude des données relatives aux prix des produits fabriqués se révèle immédiatement.

Sans doute la Commission des valeurs de douane fait figurer dans ses tableaux depuis 1893 les prix de plusieurs machines. Mais justement pour beaucoup d'entre elles elles fait preuve de cette timidité, de cette hésitation à modifier fréquemment ses évaluations auxquelles j'ai fait allusion. Depuis 1893, début des estimations, jusqu'en 1911, dernière année connue, les prix demeurent à peu près immobiles pour une série d'articles, machines à vapeur (1), chaudières simples (2), chaudières tubulaires (3), locomotives (4). Or, il paraît inadmissible que la pros-

---

(1) Pour les *machines à vapeur fixes et de navigation,* le prix à l'importation demeure à 1 fr. 10 le kilog. de 1893 à 1911, avec une interruption seulement de 1902 à 1905.

(2) Pour les *chaudières simples,* c'est un prix invariable à l'importation de 0 fr. 60 pendant treize ans de 1893 à 1905, et de 0 fr. 65 pendant les six années qui suivent.

(3) Pour les *chaudières tubulaires,* le prix reste immuable à 0 fr.90 du début des estimations jusqu'à la dernière année connue, pendant dix-neuf ans.

(4) Pour les *locomotives,* le prix à l'importation est sans changement pendant treize ans, à 1 fr. 25 le kilog. de 1893 à 1905. Il

périté qui a précédé les crises de 1900, de 1907, que la dépression qui a suivi ces crises n'aient pas entraîné toute une échelle des prix en hausse, puis des prix en baisse pour ces articles (1).

Si nous considérons les quelques produits pour lesquels des changements assez fréquents des prix paraissent faire présumer qu'ils ont été l'objet d'une étude plus attentive de la part de la Commission, nous pouvons établir le tableau n° IV qui est donné en appendice de la succession des prix maxima et minima pour les machines-outils, les métiers à filer et à tisser. Mais ce tableau n'indique qu'une participation assez irrégulière aux cycles généraux avec des fluctuations d'ordinaire assez peu accusées.

Il me paraît difficile d'ajouter foi à de pareilles informations. Il est fort probable que les prix des capitaux fixes ressentent beaucoup plus régulièrement et de manière beaucoup plus accentuée le contre-coup des oscillations économiques générales.

SECTION III

LE RYTHME DES PRIX DES OBJETS DE CONSOMMATION EN MÉTAL

Pour les objets de consommation en métal, la Commission des Valeurs en douane nous fournit, et depuis assez longtemps, des renseignements qui paraissent plus intéressants que pour les capitaux fixes.

Sans doute, il est encore, comme au sujet des capitaux

---

passe à 1 fr. 40 dans les cinq années qui suivent, et à 1 fr. 31 en 1911.

(1) C'est ainsi que M. Villain (*Notice sur la périodicité des crises économiques,* p. 55) nous indique pour les locomotives, de 1904 à 1907, les hausses suivantes :

1904.. 1 fr. *47* le kilog.		1906.. 1 fr. 94 le kilog.	
1905.. 1 fr. 70	—	1er semestre 1907.. 1 fr. 97	—

Il y aurait donc bien eu une série de hausses annuelles successives et la hausse totale aurait été de 34 p. 100, alors que la *Commission des*

fixes, des produits tels que les automobiles, les objets de coutellerie, dont elle laisse à peu près sans changement les prix dans ses appréciations successives. Mais il en est d'autres dont elle modifie plus souvent les prix, qu'elle paraît ainsi évaluer plus attentivement et pour lesquels ses estimations méritent peut-être plus de créance.

Depuis une quarantaine d'années, parmi les ouvrages en fer autrefois fondus en un seul groupe, elle distingue les objets de *ferronnerie,* de *serrurerie,* les *articles de ménage et autres.* La dernière rubrique se réfère à des objets de consommation, à des articles « ayant un rapport direct avec l'économie domestique et l'habitation », « articles de ménage, boîtes en fer-blanc, lits en fer, coffres-forts, meubles de jardin » (1). Il en est de même de la serrurerie. La ferronnerie comprend des ouvrages en fer de toutes sortes dont plusieurs ou quelques-uns sont des objets de consommation.

Des renseignements nous sont encore donnés sur les *ouvrages en fonte moulée* dont il nous est dit (2) qu'ils englobent « des articles usuels de consommation courante », poteries, articles de poêlerie, grilles, plaques de

---

valeurs de douane ne signale qu'une seule hausse en 1906 et de 12 p. 100 seulement.

Dans la publication du ministère du Travail sur les *indices des crises économiques,* on trouve aussi (p. 73) que les prix payés à l'industrie métropolitaine par l'Administration des colonies pour les locomotives auraient passé par les maxima et minima suivants de 1901 à 1908 :

1901..	2 fr. 10 le kilog.	1906..	1 fr. 98 à 1 fr. 75 le kilog.
1903.. 1 fr. *52*	—	*1908.. 1 fr. 90* à *1 fr. 86*	—

Ce sont toujours de bien plus notables et fréquentes fluctuations que celles qui résulteraient des chiffres de la *Commission des valeurs de douane.*

(1) *Rapports de la Commission des valeurs de douane pour 1909,* p. 218.

(2) *Rapport pour 1907,* p. 185; *Rapport pour 1908,* p. 239.

foyer, tuyaux, colonnes, barreaux, fontes d'ornement et autres.

A l'aide des évaluations annuelles de la Commission des Valeurs de douane, on a établi le tableau V qu'on trouvera en appendice des prix maxima et minima successifs de ces quatre catégories d'articles à l'exportation.

Ce tableau fait ressortir dans l'ensemble, en dépit de quelques irrégularités, une assez fidèle participation des articles de ménage, des objets de serrurerie, de ferronnerie, des ouvrages en fonte moulée aux cycles économiques. Mais je sais bien qu'il faut faire des réserves sur l'exactitude des estimations de la Commission des Valeurs de douane relatives aux produits fabriqués.

L'intensité des fluctuations est assez considérable, puisque le calcul donne les moyennes que voici :

	Hausse moyenne par période de prospérité	Baisse moyenne par période de dépression
	—	—
Ouvrages en fonte moulée.	36 p. 100	*32 p. 100*
Articles de ménage.....	26 p. 100	*24 p. 100*
Ferronnerie	24 p. 100	*31 p. 100*
Serrurerie	13 p. 100	*21 p. 100*

Ce sont là, pour les objets de consommation en fer ou en fonte moulée, des variations assez amples qui paraissent prouver l'importance de leur coopération aux cycles périodiques, les grands bénéfices réalisés pendant la prospérité et les grandes pertes subies pendant la dépression.

Il faut cependant noter que l'intensité des fluctuations demeure, en général, moindre que celle de la matière brute. Pour le fer en barres, par exemple, pendant la même période, la hausse moyenne des prix à l'importation, d'après les estimations de la Commission des Valeurs en douane, a été de 40 p. 100 et la baisse de 35 p. 100. Il se pourrait bien ainsi que souvent l'intensité des oscil-

lations soit plus ample pour les matières brutes que pour les produits fabriqués.

Mais comme, pour des articles tels que les objets de consommation ci-dessus, qui demandent beaucoup de main-d'œuvre, la matière n'entre que pour une faible part dans le prix de revient, une hausse du prix de la matière première plus forte que celle des produits fabriqués n'empêche pas les hauts bénéfices pendant la prospérité pour les industries fabriquant ces derniers biens. Pendant la dépression, une baisse plus forte du prix de la matière première n'atténue pas grandement la diminution des bénéfices ou les pertes.

On peut, en tout cas, calculer l'écart entre les prix maxima et minima des articles fabriqués en question et ceux, par exemple, du fer à l'importation aux mêmes années, d'après les évaluations de la Commission des Valeurs de douane. Le tableau VI donné en appendice ainsi obtenu montre qu'en général la marge entre le prix du produit fabriqué et celui de la matière première reste sensiblement plus élevée pendant les années des prix maxima de la prospérité que pendant les années des prix minima de la dépression.

Les premières industries productrices de biens de consommation que nous trouvons au cours de notre enquête n'apportent donc nulle confirmation à l'opinion qui déclare ces industries étrangères aux cycles périodiques ou très faiblement atteintes par les fluctuations cycliques. Vraisemblablement, les oscillations de leurs prix sont moindres que celles des matières brutes. Mais nos documents n'ont pas établi qu'elles soient moindres que celles des capitaux fixes en métal, machines ou métiers.

Débutent-elles postérieurement à celles des matières premières ou des capitaux fixes? Qu'on compare leurs dates à celles des dates des prix maxima et minima des matières brutes ou des quelques capitaux fixes qu'on a indiqués en appendice. On constate tantôt des chiffres

postérieurs et tantôt des chiffres antérieurs. Dans l'ensemble, il y a à peu près compensation.

Il paraît bien que nombre de biens de consommation en métal participent assez régulièrement aux cycles économiques et présentent des fluctuations assez intenses.

APPENDICE

TABLEAU I. — *Succession des prix maxima et minima des matières minérales.*

(d'après les index numbers de M. Sauerbeck)

Années	
1847	94
1851	*75*
1854	115
1857	108
1862	*91*
1864	96
1866	91
1868	*85*
1873	141
1879	*73*
1880	79
1882	79
1885	*66*
1890	80
1895	*62*
1900	108
1904	*81*
1907	107
1909	*86*

Tableau II

Succession des cours maxima et minima du minerai de fer, de la fonte et du fer

D'après les Index numbers de Sauerbeck				D'après la Statistique de l'industrie minérale								D'après la Commission des Valeurs de Douane			
Fonte		Fer en barres		Minerai de fer (la tonne)		Fontes de toutes espèces (la tonne)		Fers marchands et spéciaux (la tonne)		Tôle de fer (la tonne)		Fonte importée (le kilog.)		Fer en barres importé (le kilog.)	
Années		Années		Années	Fr.	Années	Fr.	Années	Fr.	Années	Fr.	Années	Fr.	Années	Fr.
1846	97	1847	118	1846	6,90	1847	180	1847	384			1857	0,18	1857	0,31
1848	*59*													*1867*	*0,19*
[1849	66]			*1852*	*5,53*	*1850*	*132*	*1850*	*278*					[1868	0,22]
1851	*58*	*1851*	*67*			1855	176	1855	396	1855	536	*1869*	*0,09*	*1870*	*0,175*
1854	115	1854	121	1856	6,13	1856	173					1872	0,15	1873	0,29
1856	105	1856	108	*1860*	*4,64*					*1864*	*354*	*1879*	*0,06*	*1879*	*0,13*
1861	*71*	*1861*	*73*	1865	5,52					1865	357	1880	0,072	1882	0,16
1866	88	1864	100	*1869*	*4,20*	*1869*	*91*	*1868*	*220*	*1869*	*321*	1882	0,07		
1868	*77*	*1868*	*77*	1874	5,91	1873	137	1873	316	1873	447	*1888*	*0,055*	*1888*	*0,10*
1873	170	1873	152	*1879*	*5,02*	*1879*	*85*	*1878*	*202*	*1878*	*293*	1891	0,06	1892	0,14
1879	*69*	*1878*	*68*	1880	5,18	1880	93	1882	214	1881	335	*1894*	*0,043*	*1895*	*0,11*
1880	79	1880	82			1882	91					1900	0,12	1900	0,17
		1882	76	*1888*	*3,33*	*1886*	*55*	*1888*	*141*	*1888*	*210*	*1905*	*0,074*	*1904*	*0,105*
1888	*58*	*1887*	*56*	1891	3,57	1890	70	1890	169	1892	241	1908	0,08	1907	0,15
1890	72	1890	77	*1897*	*3,03*	*1895*	*55*	*1895*	*148*	*1896*	*187*	*1909*	*0,08*	*1911*	*0,14*
1893	*61*	*1895*	*59*	1900	3,78	1900	82	1900	220	1900	259				
1900	100	1900	109	*1903*	*3,65*	*1903*	*64*	*1905*	*151*	*1903*	*191*				
1904	*74*	*1904*	*74*	1907	4,74	1907	87	1907	197	1907	240				
1907	92	1907	91	*1908*	*4,53*	*1910*	*79*	*1909*	*169*	*1908*	*192*				
1909	*81*	*1910*	*79*												

Tableau III

Rythme des prix des métaux autres que le fer

(d'après les prix du kilogramme à l'importation en France, évalués par la Commission des Valeurs de douane)

Cuivre de 1re fusion		Plomb		Zinc de 1re fusion		Étain brut	
Années	Fr.	Années	Fr.	Années	Fr.	Années	Fr.
1851	*2,15*	*1848*	*0,45*	*1851*	*0,40*	*1850*	*2,00*
1857	3,25	1857	0,63	1857	0,70	1856	3,48
1863	*2,30*	*1862*	*0,54*	*1861*	*0,46*	*1858*	*3,30*
1864	2,45	1864	0,55	1866	0,60	[1860	3,60]
1870	*1,72*	*1871*	*0,44*	*1871*	*0,45*	[*1866*	*2,23*]
1872	2,35	1873	0,56	1873	0,66	1872	3,85
1879	*1,47*	*1879*	*0,35*	*1879*	*0,40*	*1878*	*1,50*
1882	1,59	1880	0,38	1880	0,44	1882	2,57
1886	*1,12*	*1884*	*0,24*	*1884*	*0,33*	*1884*	*2,10*
1888	1,85	1888	0,35	1891	0,55	1888	3,20
1890	1,42	1890	0,32	*1895*	*0,37*	*1897*	*1,65*
1894	*1,10*	*1894*	*0,26*	1899	0,64	1900	3,40
1900	1,80	1900	0,48	*1901*	*0,46*	*1901*	*3,20*
1902	*1,35*	*1903*	*0,29*	1906	0,68	*1903*	*3,25*
1906	2,20	1907	0,50	*1908*	*0,51*	1906	4,50
1911	*1,40*	*1910*	*0,32*			*1909*	*3,40*

Tableau IV. — *Rythme des prix de certaines machines*

(Prix du kilogramme à l'importation en France)

Machines outils		Métiers à filer divers		Métiers continus à filer ou à retordre		Métiers à tisser	
Années	Fr.	Années	Fr.	Années	Fr.	Années	Fr.
1896	*1,13*	*1898*	*0,95*	*1898*	*1,00*	*1898*	*0,65*
1900	1,20	1903	1,00	1903	1,05	1903	0,75
1903	*1,15*	*1906*	*0,95*	*1906*	*1,00*	*1906*	*0,70*
1911?	2,05	1907	1,05	1907	1,15	1907	0,85
		1911?	*0,95*	*1911?*	*1,00*	*1911?*	*0,70*

TABLEAU V. — *Rythme des prix de certains objets de consommation en métal*

(Prix du kilogramme à l'exportation hors de France)

Articles de ménage et divers en fer, en acier		Serrurerie		Ferronnerie		Ouvrages en fonte moulée non tournés ni polis	
Années	Fr.	Années	Fr.	Années	Fr.	Années	Fr.
1874	1,85	1875	2,44	1873	0,70	1872	0,33
1876	*1,20*	*1880*	*1,60*	*1880*	*0,44*	*1878*	*0,19*
1879	*1,25*						
1882	1,53	1883	1,70	1882	0,46	1883	0,20
1885	*1,14*	*1887*	*1,30*	*1888*	*0,30*	*1888*	*0,12*
1889	1,33	1889	1,40	1891	0,48	1891	0,18
		1891	1,40				
1894	*1,17*	*1892*	*1,23*	*1894*	*0,37*	*1894*	*0,15*
1900	1,47	1901	1,50	1899	0,50	1900	0,26
1905	*1,18*	*1905*	*1,40*	*1904*	*0,43*	*1904*	*0,18*
1908?	1,60	1911?	1,95	1907	0,475	1906	0,23
				1910	*0,455*	*1909*	*0,18*

TABLEAU VI. — *Ecarts entre les prix du produit fabriqué et de la matière première pendant les années des prix maxima ou minima des produits fabriqués.*

Articles de ménage		Serrurerie		Ferronnerie		Ouvrages en fonte moulée	
Années	Fr.	Années	Fr.	Années	Fr.	Années	Fr.
1874	1,62	1875	2,24	1873	0,41	1872	0,180
1876	*1,03*	*1880*	*1,46*	*1880*	*0,30*	*1878*	*0,127*
1879	*1,12*	1883	1,55	1882	0,30	1883	0,133
1882	1,37	*1887*	*1,20*	*1888*	*0,20*	*1888*	*0,065*
1885	*1,03*	1889	1,27	1891	0,34	1891	0,120
1889	1,20	1891	1,26	*1894*	*0,26*	*1894*	*0,105*
1894	*1,06*	*1892*	*1,09*	1899	0,34	1900	0,140
1900	1,30	1901	1,385	*1904*	*0,325*	*1904*	*0,106*
1905	*1,06*	*1905*	*1,28*	1907	0,325	1906	0,155
1908?	1,46	1911?	1,81	*1910*	*0,315*	*1909*	*0,100*

CHAPITRE V

Les fluctuations cycliques des prix du charbon

Le tableau qui suit donne les maxima et minima du prix du charbon : 1° en France, sur les lieux de production, d'après la *Statistique de l'industrie minérale* ; 2° en Angleterre, d'après les *index numbers* de M. Sauerbeck relatifs aux prix du charbon à l'exportation ; 3° dans certains centres miniers, sur les lieux de production, en Allemagne, d'après les *Statistischen Jahrbücher für das deutsche Reich* (1).

Ce tableau fait ressortir une alternance rythmique des prix fort régulière. Mais une particularité apparaît très vite à sa lecture. Maxima et minima surviennent fréquemment pour le charbon postérieurement aux maxima et minima des index numbers généraux ou encore de ceux de la fonte. Le fait se renouvelle, dans la grande majorité des cas pour le prix du charbon sur les lieux de production en France. Il s'observe aussi assez souvent pour les prix du charbon en Angleterre et en Allemagne.

Y a-t-il là un phénomène certain dont il pourra être tenu compte plus tard dans l'explication du rythme des

---

(1) Pour la France, il s'agit de la valeur moyenne du combustible minéral vendu dans l'année. Pour l'Allemagne, les *Statistischen Jahrbücher* indiquent les prix de divers types de charbon. Dans notre tableau nous avons donné les prix relatifs au type de prix le plus bas.

prix ? Je ne sais. Si on consulte, en effet, les tableaux des prix à l'importation en France, d'après les évaluations de la Commission des Valeurs de douane ou ceux des prix à l'importation, d'après les valeurs déclarées à Hambourg, le retard des cycles des prix du charbon sur les cycles des prix des autres produits ne se constate plus. Mais le fait des retards, s'il était établi d'une manière sûre, pourrait présenter un réel intérêt.

APPENDICE

TABLEAU I. — *Rythme des prix du charbon*

France		Angleterre		Allemagne					
Prix moyen de la tonne sur les lieux de production		Index numbers des prix à l'exportation		Prix de la tonne sur les lieux de production					
				Breslau		Saarbrücke		Dortmund	
Années	Fr.	Années		Années	Marks	Années	Marks	Années	Marks
1849	10,06	1850	62	*1879*	*5,9*			*1879*	*4,7*
1852	*9,50*	*1852*	*60*	1882	6,3	1884	7,6	1880	6,0
1856	12,87	1855	79					1883	6,0
1864	*11,28*	1857	76	*1888*	*5,9*	*1887*	*7,3*	*1887*	*4,4*
1867	12,23	*1860*	*72*	1890	9,5	1890	10,9	1890	9,9
1869	*11,62*	[1861	73]	*1897*	*8,7*	*1894*	*8,2*	*1893*	*6,5*
1873	16,61	*1863*	*72*	1901	11,8	1901	12,5	1901	10,0
1882	*12,36*	1867	83	*1906*	*11,1*	*1903*	*11,0*	*1905*	*9,0*
1883	12,50	*1870*	*77*	1908	14,4	1908	12,5	1908	11,0
1888	*10,31*	1873	167	*1910*	*13,7*	*1911*	*11,2*	*1911*	*10,5*
1891	13,25	*1879*	*70*						
1896	*10,84*	1883	75						
1901	15,79	*1888*	*67*						
1905	*12,92*	1890	101						
1908	15,84	*1896*	*71*						
1910?	*14,50*	1900	134						
		1905	*84*						
		1908	102						
		1909	*90*						

CHAPITRE VI

Le rythme des prix dans les industries du bâtiment et de l'ameublement

---

SECTION PREMIERE

FLUCTUATIONS CYCLIQUES DES PRIX DU BOIS

L'industrie du bâtiment figure parmi les plus importantes des industries productrices de biens de consommation. Une section de cette industrie cependant, celle qui a trait à la construction des usines et ateliers, est productrice de capitaux fixes. C'est pourquoi, comme il est traité d'abord, ainsi qu'il a été dit, des industries mixtes, il est parlé à cette place de l'industrie du bâtiment.

Mais il se trouve que l'une des principales matières premières de l'industrie du bâtiment, le *bois*, constitue en même temps la matière première de l'industrie de l'ameublement. Or, ce n'est guère que par les fluctuations des prix des matières premières, et surtout par celles des prix du bois, que la pénurie de la documentation nous permet d'avoir quelque idée de la participation des industries en question aux oscillations cycliques. Force est donc d'examiner ensemble ce qui concerne les deux industries.

La *Commission des Valeurs de douane* nous fournit sur les prix du bois des évaluations qu'il convient d'utiliser. Les bois que l'on emploie principalement pour le bâtiment, les « bois à construire », sont ceux que la Commis-

sion englobe dans la catégorie des « bois autres que le chêne et le noyer ». Ils forment, nous apprend-on, « la plus grande partie du commerce extérieur de bois de construction et comprennent... le sapin..., le pin et le mélèze..., le pitchpin de la Floride », « le hêtre, l'érable, le frêne, l'orme, le peuplier » (1). Les fluctuations cycliques des prix de ces bois sont un peu compliquées à suivre, à cause de changements dans les classifications des valeurs de douane et dans les unités de mesure prises comme base. On a pu cependant en dresser le tableau des maxima et minima, qu'on trouvera en appendice (tableau I).

On a donné dans le tableau I *bis*, d'après la même source, les maxima et minima des prix du chêne et du noyer, matières plus employées dans l'industrie de l'ameublement que dans celle du bâtiment.

Pour les « bois autres que le chêne et le noyer », pour les « bois à construire », les oscillations périodiques des prix, les alternances des années de hausse et de baisse paraissent bien avoir existé dans les cycles qui se sont déroulés autour des crises de 1866, 1873, 1882, 1890-1891 et 1907. Pour le cycle qui a évolué autour de la crise de 1900 cependant, si les prix des bois se sont élevés dans la prospérité jusqu'en l'année 1900, ils n'ont pas baissé après la crise, mais se sont simplement maintenus jusqu'en 1905. La tendance « de longue durée », depuis 1892, pour les bois, étant à la hausse, leur participation à la dépression a pu consister en une stagnation des prix, sinon en un fléchissement effectif (2).

Pour le chêne et le noyer, qui sont moins proprement

---

(1) *Rapport de la Commission des Valeurs de douane pour 1907*, p. 158; *Rapport pour 1908*, p. 209.

(2) On nous parle en effet, après la crise de 1900, « d'un ralentissement dans les travaux de construction succédant à une période d'extrême activité ». D'après les évaluations de la *Commission des Valeurs de douane pour 1901*, p. 156.

des bois à construire, l'obéissance au rythme général des prix s'observe encore pour certains cycles, mais non pour d'autres.

Vraisemblablement, les industries de l'ameublement sont moins régulièrement que les industries du bâtiment engagées dans les fluctuations cycliques.

Mais il paraît sûr que ce qui, pour les industries du bâtiment, indique une coopération aux mouvements rythmiques généraux des prix ne tient pas uniquement au fait que ces industries constituent partiellement des industries productrices de capitaux fixes, mais tient aussi à leur caractère d'industries productrices d'objets de consommation.

On verra, en effet, plus tard, les oscillations cycliques qu'accusent les statistiques relatives aux maisons nouvellement bâties, l'accroissement de leur construction durant la prospérité, le fléchissement pendant la dépression. Le tableau en appendice à ce chapitre indique aussi un rythme intéressant à noter dans le rendement des *droits d'octroi* à Paris relatifs aux matériaux et bois à ouvrer. C'est encore, en général, une augmentation dans la prospérité et une diminution dans la dépression. Or, il est permis de penser, puisqu'il s'agit de Paris, que le rythme est dû aux mouvements dans les entrées de matériaux pour l'édification de maisons plutôt que d'usines. L'élévation des prix du bois durant les périodes de prospérité générale et leur recul devant les périodes de dépression résultent ainsi, au moins pour partie, de variations dans l'importance de la construction de maisons, biens de consommation.

SECTION II

FLUCTUATIONS CYCLIQUES DES PRIX DE PRODUITS DIVERS DANS LES INDUSTRIES DU BATIMENT ET DE L'AMEUBLEMENT

Les matériaux de construction autres que le bois, ainsi que les divers objets d'ameublement, participent-ils aux fluctuations périodiques générales des prix ?

Si on se réfère aux évaluations de la *Commission des Valeurs de douane,* si on compulse les volumes annuels qui indiquent ces évaluations, on ne trouve cette participation ni pour la plupart des matériaux de construction, tels que *pierres de taille, briques, ardoises, tuiles,* ni pour des objets d'ameublement, tels que *meubles en bois courbé, porcelaine, coutellerie.* Les prix restent immobiles pendant de longs espaces de temps. Lorsqu'enfin ils varient, les variations n'ont rien de commun avec nos cycles.

Le tableau III nous montre cependant, d'après les évaluations de ladite *Commission,* des fluctuations des prix présentant une assez grande concordance avec les oscillations cycliques générales des prix pour les verres à vitre, les bouteilles, le ciment. L'intensité des oscillations dans la prospérité et la dépression est souvent fort accentuée.

Hors de France, si nous nous reportons aux index numbers des prix que le bureau du travail des Etats-Unis nous donne depuis 1890, nous constatons des mouvements semblables à ceux des cycles généraux des prix, non seulement pour le bois mais pour d'autres matériaux de construction et pour divers objets d'ameublement. C'est ce dont on peut se rendre compte d'après notre tableau IV. Mais pour comprendre l'allure des prix américains il ne faut pas oublier que les Etats-Unis ont éprouvé d'une part, en 1890 et 1900, le contre-coup des crises internationales, d'autre part, en 1893 et 1903, deux crises nationales. De là les deux baisses successives des prix après 1890 et 1893, puis après 1900 et 1903 qu'on a déjà signalées pour les index numbers généraux des prix et qu'on observe aussi parfois pour les prix des marchandises dont il est question dans le tableau IV.

La coopération aux oscillations cycliques des prix qu'on découvre dans les statistiques américaines pour beaucoup de matériaux de construction et aussi, quoique avec une régularité moindre, pour divers objets d'ameu-

blement, contraste avec la fixité des prix qui résulte, sauf pour le bois et quelques autres produits, des données de la *Commission des Valeurs de douane en France.* Les prix des matériaux de construction, des objets d'ameublement sont-ils, en France, moins sensibles à l'influence de la succession des périodes de prospérité et de dépression que les prix aux Etats-Unis? Ou bien convient-il, de même que pour certains instruments de production, certaines machines dont il a été déjà parlé, de n'avoir que peu de confiance dans celles des estimations de la *Commission des Valeurs de douane* qui restent immobiles pendant de trop longs intervalles de temps? Aucune réponse certaine n'est possible à cette question.

Mais il reste en tout cas que quelques-unes des matières premières et quelques-uns des produits des industries du bâtiment ou de l'ameublement subissent bien les fluctuations périodiques des prix. En outre, il faut observer que les objets de consommation en métal dont il a été montré plus haut la coopération aux cycles périodiques constituent pour partie, comme les articles de ferronnerie et de serrurerie, des matériaux de l'industrie du bâtiment ou, comme les articles de ménage et les ouvrages en fonte moulée, des objets d'ameublement. On peut ainsi, somme toute, conclure à une participation au rythme économique de certaines branches au moins des industries du bâtiment et aussi, quoique à un moindre degré, de certaines sections de l'industrie de l'ameublement.

APPENDICE

TABLEAU I. — *Succession des prix maxima et minima des prix du bois à l'importation en France* (1)

Bois à construire (bois autres que le chêne et le noyer)

Bois brut ou équarri (le stère)		Bois sciés d'une épaisseur de plus de 80 m/m (le stère)		Bois sciés d'une épaisseur de moins de 80 m/m (le mètre)	
Années	Fr.	Années	Fr.	Années	Fr.
1867	57	1867	55	1867	1,10
1872	*38*	*1872*	*45*	*1872*	*0,40*
1873	45	1874	60	1874	0,75
1875	*40*	*1875*	*50*	*1880*	*0,65*
[1878	45]	1880	75		
1879	*35*				
1880	40				

Prix de la tonne

Années	Fr.
1881	50
1887	*30*
1891	55

Bois sciés de toutes catégories
Prix de la tonne

Années	Fr.
1881	115
1888	*80*
1891	95

Bois brut seulement		De plus de 80 millimètres (la tonne)		De 80 à 35 millimètres		De moins de 35 millim.	
Années	Fr.	Années	Fr.	Années	Fr.	Années	Fr.
1892	*50*	*1892*	*70*	*1892*	*80*	*1893*	*90*
1900	75	1901	100	1900	105	1900	110
1905	*75*	*1905*	*100*	*1905*	*105*	*1905*	*110*
1907	80	1907	110	1907	115	1907	120
1909	*70*	*1909*	*95*	*1909*	*100*	*1909*	*95*

(1) D'après les évaluations de la *Commission des valeurs en douane*. Je rappelle que les minima sont en italiques et que les chiffres entre crochets indiquent des maxima ou minima survenant à des moments assez éloignés du terme de la prospérité ou de la dépression générale.

TABLEAU I *bis.* — *Succession de prix maxima et minima*

Bois de chêne brut

Années	Prix de la tonne
1862	*100*
1868	122
1879	*56*
1880	78
1885	*45*
1891	70
1892	*65*
1901	100
1905	*100*
1906	110
1909	*110*

Bois de noyer brut ou équarri

Années	Prix du stère
1860	65
1874	65
1880	*50*

	Prix de la tonne
1882	65
1888	*60*
1891	85

Bois de noyer brut

1898	*180*
1899	200
1905	*200*
1906	220
1909	*220*

TABLEAU II. — *Succession des rendements maxima et minima du montant des droits d'octroi, à Paris, sur les matériaux et bois à ouvrer* (1)

Années	Millions de francs
1872	8,1
1874	*7,3*
1882	19,3
1886	*10,1*
1892	13,5
1894	*12,5*
1899	18,0
1901	*12,4*
[1903	13,8]
1905	*12,8*
1907	13,8
1908	*13,2*

TABLEAU III. — *Succession des maxima et minima des prix à l'exportation de France* (2).

Verres à vitre		Bouteilles		Ciment	
Années	Prix du quintal	Années	Prix du quintal	Années	Prix du quintal
1872....	52	1871....	26	*1888*....	*4,3*
1881....	*28*	*1888*....	*10,3*	1891....	4,8
1884....	36	1894....	13,5	*1897*....	*3,0*
1888....	*23,3*	*1897*....	*12,2*	1900....	5,0
1890....	30	1900....	15,0	*1906*....	*3,3*
1893....	*23,25*	*1903*....	*13,7*	1908....	3,5
1901....	35,75	1908....	15,2		
1903....	*26,4*				
1907....	29,0				
1909....	*27,4*				

(1) D'après les *Statistiques municipales de la ville de Paris.*

(2) D'après les évaluations de la *Commission des Valeurs de douane.*

TABLEAU IV. — *Succession des index numbers maxima et minima des prix aux Etats-Unis*

MATÉRIAUX DE CONSTRUCTION

Sapin		Chêne		Ciment		Céruse		Briques		Glaces	
Années		Années		Années		Années		Années		Années	
1890	101,7	1892	100,7	1890	118,8	1892	114	1890	118	1890	140,5
1893	104,4	*1898*	*97,3*	1892	109,2	*1896*	*89,6*	1893	104,9	*1897*	*58,4*
1897	*93,7*	1900	114,6	*1897*	*91,7*	1900	108,3	*1897*	*88,8*	1900	98,9
1900	120,5	*1901*	*104,2*	1900	111,4	1903	106,6	1901	103,7	*1904*	*66,5*
1903	141,9	1907	148,3	1903	101,0	*1904*	*103,6*	*1902*	*96,8*	1907	78,7
1904	*141,5*	*1908*	*140,5*	*1904*	*81,8*	1907	120,8	1906	153,7	*1908*	*61,5*
1909	194,4			1907	94,8	*1909*	*110,4*	*1908*	*91,8*		
				1909	*88*						

OBJETS D'AMEUBLEMENTS

Ensemble des objets d'ameublement		Chaises		Meubles de chambre à coucher		Plats, Assiettes Tasses		Coutellerie		Tables de cuisine	
Années		Années		Années		Années		Années		Années	
1890	111,1	1890	113	1892	113,7	1890	108,9	1890	114,0	1893	103,9
1893	104,9	1893	110,6	*1897*	*82,9*	*1897*	*90,7*	*1897*	*88,2*	*1898*	*95,6*
1897	*89,8*	*1897*	*80,7*	1900	106,6	1902	112,0	1905	102,1	1909	124,7
1903	113,0	1900	129,1	*1901*	*106,6*	*1909*	*101,7*	*1906*	*96,8*		
1905	*109,1*	*1901*	*113,0*	1907	137,4			1907	103,5		
1907	118,5	1907	161,4	*1909*	*132,8*			*1909*	*88,3*		
1909	*111,7*	*1909*	*145,3*								

(1) D'après le *Bulletin of the Bureau of Labor.*

CHAPITRE VII

Les fluctuations cycliques dans les chemins de fer

La participation des industries des transports, en particulier des chemins de fer, aux fluctuations périodiques, ne peut, à raison de la difficile variabilité des tarifs, se manifester par les mouvements des prix. Mais on peut substituer à l'observation des prix celle des recettes. Sans doute les oscillations des recettes *brutes* se rattachent plus au rythme de la *production* qu'à celui des prix, qui est seul étudié en ce moment, et celles des recettes *nettes* se rapprochent du rythme des *profits*. Il est permis de penser cependant que la recette brute, surtout la recette brute par unité de longueur, la recette brute kilométrique dans les chemins de fer, tout en ne constituant pas une notion identique aux prix, peut être tenue pour un indice de l'état de l'industrie un peu analogue aux prix. Les variations de l'intensité du besoin de locomotion qui, à cause de l'immobilité des tarifs, ne peuvent se traduire par les mouvements des prix se traduisent par les mouvements des recettes.

Le tableau I en appendice à ce chapitre donne la succession des recettes brutes maxima et minima par unité de longueur (kilomètre ou mille anglais) dans les chemins de fer de France, d'Angleterre, des Etats-Unis et d'Allemagne.

Le rythme des recettes brutes des chemins de fer rap-

pelle d'ordinaire le rythme général des prix. La recette brute augmente dans la prospérité et diminue dans la dépression. Il faut cependant observer, surtout dans les derniers cycles, la prolongation des périodes d'ascension des recettes, la brièveté des périodes de décroissance. Parfois même, comme en France après la crise de 1907, comme aux Etats-Unis après la crise de 1903, ce fut seulement un ralentissement dans l'augmentation des recettes au lieu d'une diminution effective. Le mouvement « de longue durée » des recettes brutes étant un mouvement d'accroissement, principalement dans les derniers temps, l'influence des fluctuations cycliques sur les chemins de fer peut se trouver ainsi un peu masquée. Les variations de la recette brute ne sont donc pas très symptomatiques de l'état économique général. Malgré la crise, la recette souvent ne fléchit pas ou ne fléchit pas immédiatement. Au contraire, quand elle a décru, il peut arriver qu'elle se remette à progresser bien avant le retour de la prospérité générale.

Ce qui vient d'être dit de la recette brute kilométrique est plus exact encore des recettes brutes totales. La construction de nouvelles lignes ferrées contribue à prolonger la durée des périodes de hausse des recettes totales et à abréger celle des périodes de baisse.

*
* *

C'est aussi à cause de ce mouvement ascendant de longue durée, qui fréquemment ne laisse pas apercevoir par une diminution des recettes l'influence de la crise, que je renonce à donner le tableau des fluctuations des recettes pour les postes, le télégraphe, le téléphone.

APPENDICE

TABLEAU I. — *Succession des recettes brutes maxima et minima dans les chemins de fer*

France (1)		Angleterre (2)		États-Unis (3)		Allemagne (4)	
Chemins de fer d'intérêt général Recettes kilométr.		Recettes par mille anglais		Recettes par mille anglais		Recettes brutes par kilomètre	
Années	Fr.	Années	Mille liv.st.	Années	Mille dollars	Années	Mille marks
1842	*25,176*	1857	2,7	1873	7,9	1874	33,3
1847	43,154	*1858*	*2,5*	*1878*	*6,2*	*1880-81*	*26,3*
1849	*30,472*	*1863*	*2,5*	1881	7,5	1883-84	28,3
1855	53,087	1867	2,8	*1885*	*6,3*	*1885-86*	*26,8*
1858	*42,780*	*1869*	*2,7*	[1887	6,9]	1891	31,8
[1861	49,224]	1876	3,6	*1889*	*6,5*	*1892*	*31,4*
[*1865*	*43,738*]	*1879*	*3,4*	1893	7,2		
1867	45,180	1883	3,7	*1895*	*6,1*	Recettes brutes totales	
1870	*40,810*	*1886*	*3,4*	1903	9,3		
1873	45,950	1891	3,9	*1904*	*9,3*	Années	Millions de marks
1874	*43,672*	*1893*	*3,7*	1907	11,4	1900	2,031
1877	*42,281*	1900	4,52	*1908*	*10,5*	*1901*	*1,973*
1879	*42,503*	*1901*	*4,51*			1907	2,745
1880	45,964	1907	4,85			*1908*	*2,698*
1888	*33,636*	*1909*	*4,75*				
1889	35,224						
1892	*33,927*						
1900	39,788						
1901	*38,041*						
1907	42,599						
1908	*43,182*						

(1) D'après les volumes de la *Statistique des chemins de fer français*.

(2) D'après le *Statistical Abstract for the United Kingdom*.

(3) D'après les volumes annuels du *Statistical Abstract of the United States*. Les chiffres depuis 1893 sont relatifs à l'année fiscale américaine, qui commence en juin, et ont été calculés par moi d'après les recettes brutes totales annuelles que le *Statistical Abstract* emprunte aux publications de l'*Interstate Commerce Commission*.

(4) D'après le *Statistiches Jahrbuch für das deutsche Reich*.

CHAPITRE VIII

Les oscillations cycliques des prix des matières textiles

Avec les industries textiles, on aborde l'examen d'industries qui sont presque exclusivement des industries productrices d'objets de consommation.

Pour connaître le degré de participation des industries textiles aux fluctuations cycliques des prix, on peut d'abord jeter un regard d'ensemble sur les mouvements des prix des matières premières. De même que pour les matières minérales, M. Sauerbeck a dressé pour les matières textiles considérées collectivement des index numbers de leurs prix. D'après ces index numbers on peut établir la succession des maxima et minima qu'on trouvera dans notre tableau I en appendice.

A en juger d'après le rythme des prix des matières premières que fait apparaître ce tableau, et malgré quelques petites irrégularités, les industries textiles figurent fort souvent parmi les industries qui se trouvent favorisées pendant les périodes de prospérité générale et gravement atteintes pendant les périodes de dépression générale.

L'*intensité* des oscillations cycliques des prix des matières textiles se révèle aussi assez élevée. Le calcul des moyennes donne les résultats suivants :

	Hausse moyenne des prix par phase de prospérité	Baisse moyenne des prix par phase de dépression
Matières textiles.....	33 p. 100	*24 p. 100*
Matières minérales.....	36 —	*24* —
Index numbers généraux des prix	17 —	*16* —

La moyenne des hausses et des baisses est peut-être pour les matières textiles un peu forcée du fait de la grande hausse des prix de 1864, due non pas à une ère de prospérité, mais à la *famine* du coton occasionnée par la guerre de Sécession. Si cependant on substitue, dans le calcul de la moyenne, au chiffre excessif de l'année 1864, celui de l'année 1866 qui est bien la dernière année d'une phase de prospérité pour les industries textiles, on arrive à des proportions encore assez considérables, à une hausse moyenne de 27 p. 100 par période de prospérité et à une baisse moyenne de *21 p. 100* par période de dépression.

Les prix des matières textiles accuseraient donc les fluctuations rythmiques générales avec moins de régularité et avec moins d'intensité que les matières minérales. Mais ils sont loin de demeurer étrangers à ces fluctuations.

Peut-on dire que les mouvements de hausse ou de baisse des prix des matières textiles ne commencent que postérieurement à ceux des matières minérales et voir dans ce fait la preuve que les industries productrices de capitaux fixes sont les industries motrices des cycles et que les industries productrices de biens de consommation ne sont touchées que par répercussion ?

Il faut remarquer d'abord que si même l'antériorité des oscillations des prix des matières minérales était certaine, elle ne prouverait pas l'antériorité des mouvements dans les industries productrices de capitaux fixes. Les matières minérales, on l'a rappelé, constituent la matière première d'industries de biens de consommation aussi bien que d'industries productrices de capitaux fixes.

En outre et en tout cas cette prétendue antériorité ne résulte pas de la comparaison des maxima et minima des deux catégories de matières. Qu'on confronte en effet les dates dans les tableaux relatifs à ces deux ordres de matières, et on notera le plus souvent soit la simultanéité des dates, soit même une antériorité pour les matières textiles.

On peut faire porter la comparaison non pas seulement sur les index numbers *annuels* des prix, mais encore sur les index numbers *trimestriels* que M. Sauerbeck nous donne depuis quelque vingt-cinq ans. Or, dans notre tableau II en appendice, on verra que pour les crises de 1890, 1900, 1907, la baisse a commencé pour les prix trimestriels des matières textiles avant celle des prix trimestriels des matières minérales. Les prix en baisse étant mis en italiques, on constatera que les italiques débutent chaque fois pour les matières textiles plus tôt que pour les matières minérales.

Je n'ai garde de conclure de là que la crise s'abat sur les industries textiles avant de se propager aux matières minérales. Nos observations sont trop peu nombreuses ou trop incertaines (1). Je me contente de signaler que l'affirmation de l'antériorité des oscillations pour les prix des matières minérales n'est pas confirmée par les faits qui précèdent. Ici encore, comme dans notre enquête sur les industries métallurgiques, on n'a nullement trouvé la preuve que les industries productrices de capitaux fixes soient les seules à être nettement entraînées dans les fluctuations cycliques ni même soient à coup sûr les industries motrices des oscillations générales.

---

(1) En outre, il faut tenir compte du fait que les index numbers des prix des matières minérales de M. Sauerbeck sont calculés d'après cinq prix de métaux et deux prix de charbon. Comme les oscillations du charbon retardent parfois sur les oscillations générales, il se pourrait que dans des index numbers relatifs uniquement à des prix de métaux, les débuts des mouvements fussent apparus parfois antérieurs à ceux que marquent actuellement les index numbers des matières minérales.

APPENDICE

TABLEAU I. — *Succession des index numbers maxima et minima des prix des matières textiles*

Années	Prix
1847	78
1848	*64*
1854	98)
1857	92)
1858	*84*
1864	162)
1866	130)
1871	*103*
1872	114
1879	*74*
1880	81
1886	*63*
1889	70
1895	*52*
[1896	54]
1898	*51*
1900	66
1901	*60*
1906	80
1908	*62*

TABLEAU II. — *Comparaison du début de la baisse des prix des matières textiles et des matières minérales*

(d'après les index numbers trimestriels de M. Sauerbeck)

Crise de 1890

	Matières textiles			Matières minérales		
Années.....	1889	1890	1891	1889	1890	1891
	—	—	—	—	—	—
1er trimestre.	69,9	*69,1*	*61,2*	74,9	80,6	*78,4*
2e trimestre.	69,1	*66,7*	*59,2*	69,0	78,3	*77,7*
3e trimestre.	69,6	*64,6*	*58,4*	72,6	81,7	*76,6*
4e trimestre.	70,7	*62,7*	*58,6*	83,9	*80,5*	*73,9*

Crise de 1900

Années.....	1899	1900	1899	1900
	—	—	—	—
1er trimestre.	52,8	70,6	83,7	107,9
2e trimestre.	54,6	*65,4*	89,2	108,6
3e trimestre.	57,5	*64,5*	96,3	111,0
4e trimestre.	68,7	*60,9*	98,8	*105,5*

Crise de 1907

Années.....	1906	1907	1906	1907
	—	—	—	—
1er trimestre.	76,5	*80,0*	96,7	112,2
2e trimestre.	81,3	*79,8*	99,1	112,6
3e trimestre.	80,1	*76,8*	101,4	*106,5*
4e trimestre.	80,4	*71,2*	110,5	*95,9*

CHAPITRE IX

Les fluctuations cycliques des prix dans l'industrie cotonnière

SECTION PREMIERE

LE RYTHME DES PRIX DE LA MATIÈRE PREMIÈRE

J'arrive maintenant à l'observation de ce qui concerne les grandes industries textiles, envisagées séparément. Je commence par l'industrie cotonnière.

Pour cette industrie comme pour toutes les autres, il convient de diriger d'abord son attention sur les oscillations des prix de la matière première. Dans notre tableau I, ajouté en appendice à ce chapitre, on trouvera la succession des prix maxima et minima du coton brut, du coton en laine, *Middling uplands,* d'après les index numbers de M. Sauerbeck.

On constate pour les prix du coton une alternance assez régulière d'années de hausse et de baisse coïncidant d'ordinaire avec les oscillations périodiques générales des prix. Les maxima sont ainsi atteints l'année de la crise ou l'année qui précède la crise, en 1847, 1857, 1872, 1880, 1890, 1900, 1907. Les chiffres mis entre crochets révèlent cependant des discordances avec les mouvements cycliques généraux, discordances dues, sans doute, à des varia-

tions capricieuses des récoltes cotonnières. A quoi il faut ajouter que la hausse énorme des prix du coton en 1864 ne résulte pas de la prospérité industrielle, mais, comme on le sait, de la pénurie de coton déterminée par la guerre de Sécession.

L'industrie cotonnière, dans la mesure où on peut le présumer d'après le cours de sa matière première, participe donc bien aux cycles économiques. Et elle y participe avec une grande *intensité*. La hausse pendant la prospérité et la baisse pendant la dépression atteignent souvent de très notables proportions. Qu'on calcule les moyennes en faisant abstraction des chiffres entre crochets et en prenant comme maximum du cycle qui se meut autour des crises de 1864-1866 non pas le chiffre de 1864 dont l'élévation excessive tient à des faits étrangers à notre matière, mais le chiffre de l'année 1866, laquelle constitue bien le terme d'une période de prospérité. On obtient les résultats suivants, que je rapproche d'autres moyennes antérieurement calculées.

	Hausse moyenne des prix par période de prospérité	Baisse moyenne des prix par période de dépression
Coton	53 p. 100	*32* p. 100
Index numbers génér..	17 —	*16* —
Matières minérales ..	36 —	*24* —
Fonte	53 —	*32* —

Les variations des prix sont donc, pour le coton, plus fortes que pour les index numbers généraux, et même que pour les matières minérales. Elles sont égales à celles de la fonte.

On peut aussi, entre fonte et coton, établir une comparaison dont seraient exclus le cycle se déroulant autour de la crise de 1866, où la hausse du coton a été extrême, et aussi le cycle se déroulant autour de la crise de 1873, où la hausse de la fonte a été exceptionnelle. A cet effet,

on peut calculer la moyenne des oscillations des prix dans ces trente dernières années, de 1878 à 1909. On trouve alors, d'après les données de M. Sauerbeck :

	Hausse moyenne	Baisse moyenne
Coton	31 p. 100	*24* p. 100
Fonte	31 —	*20* —

C'est donc à nouveau, approximativement, l'égalité dans les fluctuations moyennes des prix des deux matières.

Quant à la comparaison des dates où débutent les mouvements des prix pour la fonte et le coton, elle ne révèle dans l'ensemble aucune antériorité ni pour l'une ni pour l'autre matière.

L'industrie cotonnière paraît donc bien être encore une de ces industries de biens de consommation qui ne restent pas étrangères aux fluctuations cycliques des prix et pour lesquelles il n'est pas prouvé qu'elles ne soient atteintes que par répercussion.

SECTION II

LA FILATURE DE COTON ET SA PARTICIPATION AUX OSCILLATIONS CYCLIQUES DES PRIX

Les fluctuations des prix de la matière première ne constituent qu'un indice fort imparfait de l'état de l'industrie. Ce qu'il faudrait connaître, ce sont les variations des prix du produit fabriqué. Dans ce but, on doit recourir aux évaluations de la *Commission des Valeurs de douane,* tant pour les filés que pour les tissus. J'ai dit les raisons de n'user qu'avec une grande prudence des chiffres de la Commission relatifs aux prix des produits fabriqués. Mais si, en général, il résulte de ces chiffres une alternance régulière des hausses et des baisses des prix concordant avec les cycles généraux, il semble bien que le

phénomène ne puisse être dû au hasard mais corresponde à la réalité.

Je donne en appendice dans le tableau I la succession des prix maxima et minima du *fil de coton simple écru à l'importation en France,* qu'on peut établir d'après les évaluations de la *Commission des Valeurs de douane,* en omettant quelques menues fluctuations irrégulières. J'y ajoute le tableau de l'écart entre ces prix maxima et minima du fil et ceux de la matière première importée en France aux mêmes années, d'après la même source.

On observe ainsi pour les prix des fils de coton un rythme analogue à celui des index numbers généraux des prix. On constate aussi que dans les années extrêmes de hausse du fil, la hausse excède d'ordinaire celle de la matière brute. Dans les années de baisse, la baisse du fil excède celle de la matière. Une exception existe cependant. En 1895, le prix fléchit sans que fléchisse l'écart avec la matière première. De 1893 à 1896-1897, en effet, d'après les *Rapports de la Commission des Valeurs de douane,* la filature aurait bien souffert de la surproduction en Angleterre. Mais elle aurait été assez prospère sur le continent européen, peut-être à cause du renforcement de la protection douanière dans divers Etats du continent.

Sauf ce cas, ce qui se manifeste, c'est que quand la prospérité se dessine, hausse le prix de la matière, hausse aussi et davantage le prix du fil, s'accroît par suite le profit. Puis dans la dépression décline le prix de la matière, décline davantage le prix du fil et partant fléchissent les bénéfices (1).

---

(1) En 1907, par exemple, dernière année d'une phase de prospérité, d'après le *Rapport de la Commission des Valeurs de douane pour 1907* (p. 287), « la hausse des filés a dépassé celle de la matière première, et les bénéfices... ont été très satisfaisants ». En 1908, après la crise, « la baisse du fil fut beaucoup plus rapide que celle de la matière première, si bien que, d'un bout à l'autre de l'année, la marge des bénéfices se réduisit de plus en plus et finit par dispa-

Nous avons pu effectuer plus haut une comparaison entre variations des prix du coton et de la fonte. Une comparaison semblable serait fort instructive entre les filés de coton et certains instruments de production, en particulier les métiers à filer. Malheureusement, on sait que pour les capitaux fixes nos documents sont trop maigres et trop incertains. Si nous nous reportons aux seuls que nous possédions, aux chiffres que j'ai indiqués précédemment, d'après la *Commission des Valeurs de douane*, nous trouvons, pour les métiers à filer de toutes espèces, entre 1895 et 1909, les fluctuations que voici et que je confronte avec celles des prix des filés de coton durant le même temps:

	Hausse moyenne	Baisse moyenne
Métiers à filer...	9 p. 100	*8* p. 100
Filés de coton...	76 —	*39* —

Loin que, comme on le prétend, les oscillations des prix soient beaucoup plus accentuées pour les instruments de production, ce seraient celles des biens de consommation qui seraient formidablement plus accusées. Mais la brièveté du temps sur lequel porte la comparaison et les doutes qui me paraissent s'imposer à l'égard des estimations de la *Commission des Valeurs de douane* relatives aux prix des métiers à filer amoindrissent grandement la portée de cette comparaison. Tout ce qu'on peut noter c'est que, cette fois encore, les faits ne confirment pas l'opinion d'après laquelle les industries productrices de

---

raître » (*Rapport pour 1908*, p. 343). En effet, le mouvement des prix fut le suivant, d'après la même source (*Ibid.*, p. 342) :

	Fin 1907	Fin 1908	Taux de la baisse
Coton très ordinaire.....	1 fr. 45	*1 fr. 12*	22 p. 100
Chaîne Amérique n° 28.....	3 fr. 05	*2 fr. 05*	33 p. 100
Différence	1 fr. 60	*0 fr. 93*	42 p. 100

capitaux fixes seraient seules atteintes ou beaucoup plus atteintes que les industries de biens de consommation par les fluctuations périodiques.

SECTION III

LE TISSAGE DE COTON ET LE RYTHME DES PRIX

Le tissage de coton subit-t-il, comme la filature, des oscillations cycliques des prix ? Pour qu'on s'en rende compte, j'indique dans notre tableau I les prix maxima et minima successifs des *tissus de coton écrus et blanchis importés en France,* d'après les évaluations de la *Commission des Valeurs de douane.* Mais j'ai dû supprimer un certain nombre de petites variations étrangères à nos cycles qui auraient trop grandement encombré notre tableau.

Pour le tissage de coton, on retrouve encore, quoique avec moins de netteté que pour la filature, l'alternance des hausses et des baisses des prix correspondant aux oscillations cycliques générales.

Il aurait été intéressant d'ajouter à notre tableau, pour le tissage aussi, l'écart entre les prix du produit fabriqué et ceux de la matière première, entre les prix des tissus et ceux des filés de coton, d'après la même source. Mais il a fallu y renoncer parce qu'à cause de la diversité des qualités et à cause de particularités techniques, qu'il est inutile d'exposer ici, le kilogramme de fil importé a été souvent évalué à un prix supérieur à celui du tissu. On ne peut donc pas du prix du tissu retrancher une somme qui est plus élevée!

Mais fréquemment, il a dû arriver que dans la prospérité la hausse du prix du tissu a dépassé celle du prix de la matière première, accroissant ainsi les profits des

fabricants de tissus (1). Dans la dépression, la chute des prix des tissus a dû maintes fois excéder celle des filés, réduisant ainsi les profits des fabricants (2). Pour certaines années cependant, les *Rapports de la Commission des Valeurs de douane* signalent le fait inverse : la prospérité excessive de la filature contrarie alors celle du tissage, dont elle majore trop fortement le coût de la matière première.

Si on calcule d'après la même source, d'après les prix à l'importation évalués par la *Commission des Valeurs de douane,* l'*intensité* moyenne par période de prospérité et de dépression de la hausse et de la baisse des prix pour le coton en laine, les filés de coton et les tissus de coton, de 1870 à 1908, on trouve les chiffres suivants :

	Hausse moyenne des prix par phase de prospérité	Baisse moyenne des prix par phase de dépression
Coton en laine..	27 p. 100	*28* p. 100
Filés de coton...	39 —	*39* —
Tissus de coton..	27 —	*20* —

En moyenne, les oscillations seraient moins accusées pour la matière brute que pour le filé, plus fortes, au

---

(1) Au sujet de la prospérité qui se termine en 1907, le *Rapport de la Commission des Valeurs de douane pour 1907* nous apprend (p. 295) que « pour nos fabricants de tissus... cette année 1907 marquera comme une époque d'exceptionnelle prospérité... Sans doute le tissage a dû payer les fils... beaucoup plus cher... mais il a pu augmenter ses prix de vente... »

(2) Après la crise de 1907, la baisse du tissu aurait été supérieure à celle des filés, d'après le *Rapport de la Commission des Valeurs de douane pour 1908* (p. 350), puisque la chute des prix aurait été la suivante :

Coton en laine.....	Baisse de 27,5 p. 100
Filés de coton.....	— 28 —
Tissus de coton.....	— 31 —

contraire, pour ce dernier produit que pour le tissu. L'observation faite au sujet des industries métallurgiques, que les prix des produits fabriqués présenteraient des fluctuations cycliques moins accentuées que celles des prix de leurs matières premières, ne reçoit donc ici qu'une demi-confirmation. Il faut donc tenir cette plus grande ampleur des mouvements des prix des matières premières pour un phénomène très fréquent, mais non pour une règle absolue.

SECTION IV

AUTRES TÉMOIGNAGES EN FAVEUR DE LA PARTICIPATION DE L'INDUSTRIE COTONNIÈRE AUX CYCLES ÉCONOMIQUES

Les *Rapports annuels* de la *Commission des Valeurs de douane* sur l'industrie cotonnière apportent un complément intéressant aux enseignements tirés des tableaux des prix dressés d'après les *évaluations* de la même *Commission.*

Certains de ces *Rapports* s'expriment sans doute de manière peu explicite sur la situation de l'industrie pendant l'année à laquelle ils se réfèrent. En dépit de ces imprécisions, voici à peu près comment, après la lecture des 38 Rapports annuels qui se sont succédé depuis le début du dernier quart du XIX[e] siècle, on peut résumer à grands traits les vicissitudes de l'industrie cotonnière en France :

[1874-1875.....	Prospérité].
1876-1879.....	*Dépression.*
1880-1882.....	Bonnes années.
1883-1886.....	*Dépression.*

1887-1890.....	Prospérité (plus accusée pour la filature).
1891-1892.....	*Années médiocres.*
[1893-1896.....	Prospérité].
1897-1898.....	*Dépression.*
1899-1900.....	Prospérité.
1901-1905.....	*Dépression.*
1906-1907.....	Prospérité extrême.
1908-1911.....	*Dépression.*

Deux périodes de prospérité dans ce tableau n'ont rien de commun avec les fluctuations cycliques générales. La prospérité de 1874-1875, spéciale à l'industrie cotonnière française, nous est expliquée dans les *Rapports de la Commission* par l'écoulement aisé des filés en France où manque l'important apport des filatures d'Alsace. Celle de 1893-1896 a été déjà signalée comme une période de prospérité sur le continent européen, coïncidant avec une dépression en Angleterre et comme étant peut-être due au renforcement de la protection douanière à cette époque dans divers Etats du continent. Mais sauf ces deux exceptions, l'histoire de l'industrie cotonnière française reflète assez fidèlement les fluctuations cycliques générales.

*
* *

Les données empruntées à des sources autres que les sources françaises conduisent aux mêmes conclusions. Le *bureau du travail* des Etats-Unis nous fournit depuis 1890 des renseignements sur les prix de nombreux produits, et en particulier sur de nombreux articles en coton. Le tableau des maxima et minima successifs qu'on peut dresser d'après ces prix, et qu'il a semblé inutile de reproduire ici, montrerait pour les divers articles en coton, *filé, calicot, flanelle de coton, shirting, coton imprimé,* et d'autres encore, une grande concordance dans les variations des prix avec les variations cycliques gé-

nérales. Une exception s'observe cependant. La hausse des prix des articles en coton, au lieu de s'achever en 1903, année de la crise américaine, se prolonge encore en 1904 à cause du déficit de la récolte cotonnière de 1903.

*
* *

Pour l'Angleterre, nous disposons de documents très précieux relatifs aux profits de la filature de coton dans les sociétés anonymes du Lancashire depuis un quart de siècle. Je réunis les informations qui nous sont données à ce sujet dans un tableau inséré plus loin, dans les pages relatives aux mouvements des profits. Mais il est permis d'y faire allusion ici comme témoignage de la coopération de l'industrie cotonnière aux cycles périodiques. Qu'on se reporte en effet au tableau en question. On constatera pour l'Angleterre, le plus important centre de l'industrie cotonnière du monde (1), une régularité frappante dans la participation de la filature de coton aux cycles qui se sont déroulés autour des crises de 1890, 1900, 1907.

J'ajoute enfin que les salaires aussi, dans l'industrie cotonnière anglaise, subissent des oscillations périodiques qui coïncident avec celles des prix et des profits. Comme on le verra plus tard, ces oscillations, aussi fortes que celles des salaires des ouvriers appartenant à diverses industries métallurgiques, atteignent les proportions suivantes :

	Hausse cyclique moyenne	Baisse moyenne
Salaires dans l'industrie cotonnière	14 p. 100	*3 p. 100*
Salaires dans les industries métallurgiques	11 —	*4* —

(1) Encore aujourd'hui, malgré le développement considérable de la filature de coton sur le continent européen, le nombre de broches anglaises dépasse le nombre total de broches dans les autres pays d'Europe. Il y aurait 56 millions de broches en Angleterre contre 40 millions sur le continent européen.

*
* *

Qu'il s'agisse des prix de la matière première, des produits fabriqués, filés ou tissus, des profits ou des salaires, les observations concordent et montrent une participation très fréquente et fort accentuée de l'industrie cotonnière aux fluctuations cycliques générales (1). Voilà bien une industrie productrice de biens de consommation qui n'échappe nullement au rythme économique. Sans doute l'inconstance des récoltes cotonnières vient parfois troubler la parfaite régularité des mouvements alternés. A raison de quoi l'industrie du coton doit être tenue comme moins symptomatique de l'état industriel général que les industries métallurgiques. Mais d'une part, dans l'ensemble, l'allure de l'industrie cotonnière demeure néanmoins assez analogue à celle des industries métallurgiques. D'autre part, je me répète, ces dernières ne sont pas exclusivement productrices de capitaux fixes et englobent nombre d'industries de biens de consommation.

---

(1) Mon étude ne porte ici, comme dans l'ensemble de ce travail, que sur des faits qui ne remontent pas au delà du milieu du XIX[e] siècle. Mais dans la première moitié du siècle, d'après les données relatives à l'Angleterre qu'on trouve dans l'ouvrage de M. Tugan-Baranowsky, le rôle de l'industrie cotonnière dans les cycles périodiques a été aussi et peut être plus important que depuis lors. A l'aide d'un tableau qu'il nous donne (*op. cit.*, p. 281) on peut dresser ainsi la succession des prix maxima et minima des cotonnades en Angleterre, dans le second quart du XIX[e] siècle:

1823	*14 sh.*	
1825	16 sh.	3 d.
1832	*8 sh.*	*7 d.*
1835	10 sh.	2 d.
1837	*7 sh.*	*9 d.*
1839	8 sh.	7 1/2 d.
1842	*6 sh.*	*0 1/2 d.*
1844	6 sh.	3 d.
1847	5 sh.	8 1/2 d
1848	*4 sh.*	*9 1 2 d.*

Ce sont là des fluctuations qui coïncident bien nettement avec les fluctuations générales de cette époque. La baisse des prix après les crises de 1825, 1836, 1839, 1847 s'y marque en traits fort accusés. La hausse avant ces crises s'y dessine aussi. Et si c'est avec un moindre relief, c'est à cause du mouvement de longue durée qui, grâce à des progrès mécaniques successifs, tend à réduire les prix et les conduit de cycle en cycle à un niveau chaque fois plus bas, depuis 16 sh maximum du premier cycle, jusqu'à 6 sh maximum du dernier, depuis 14 sh. minimum du premier cycle jusqu'à moins de 5 sh. minimum du dernier.

La matière première également passe par des oscillations considérables aux environs de la crise, d'après les chiffres suivants, qu'on trouve dans le *livre cit.* (pp. 75, 78, 91, 96, 107, 115).

CRISE DE 1825

En 1825 : hausse { Coton : 109 p. 100 ; Fonte : 77 p. 100.

En *1826 : baisse* { *Coton : 60 p. 100 ;* *Fonte : 27 p. 100.*

CRISE DE 1836

Par rapport à 1833 : hausse en juillet 1835 { Coton : 25 p. 100 ; Fonte : pas de hausse.

hausse en juillet 1836 { Coton : 31 p. 100 ; Fonte : 60 p. 100.

Par rapport à juillet 1836 : *baisse en novembre 1836* { *Coton : 26 p. 100* *Fonte : 13 p. 100*

baisse en juillet 1837 { *Coton : 45 p. 100 ;* *Fonte : 44 p. 100.*

CRISE DE 1847

Par rapport à janv. 1846 : hausse en janv. 1847 { Coton : 65 p. 100 Fonte : pas de h.

Par rapport à juill. 1847 : *baisse en juill. 1848* { *Coton : 37 p. 100.* *Fonte : 31 p. 100.*

Hausses et baisses du coton apparaissent considérables et dépassent, sauf une exception, les variations des prix de la fonte. L'industrie cotonnière semble être l'industrie qui bénéficie le plus grandement de la prospérité et souffre le plus cruellement de la crise pendant le deuxième quart du XIX^e^ siècle en Angleterre.

APPENDICE

TABLEAU I. — *Sucession des prix maxima et minima de la matière brute et des produits fabriqués de l'industrie cotonnière.*

Coton en laine (1) (Middling uplands)		Filés de coton simple écru importé en France (2)			Tissus de coton écrus et blanchis importés en France (2)	
Années		Années	Prix du kilog. de filé	Différence avec le prix aux mêmes années du prix du kil. de coton en laine importé	Années	Prix du kilog.
1847	68	*1862*	*6,70*	*3,45*	*1860*	*3,60*
1848	*46*	1865	15,03	11,37	1864	8,05
[1850	78]	*1867*	*4,54*	*2,07*	*1871*	*3,90*
1852	*59*	[1869	6,65]	[3,99]	1872	5,50
1857	86	[*1872*	*4,80*]	[*2,43*]	*1879*	*3,75*
1860	*69*	1873	6,05	3,92	1882	4,41
1864	306 }	*1878*	*2,61*	*1,17*	*1887*	*3,50*
1866	172 }	1880	3,00	1,36	1890	3,99
1871	*95*	*1886*	*2,27*	*1,09*	*1898*	*2,85*
1872	117	1890	2,75	1,34	1900	3,70
1878	*66*	*1895*	*2,29*	[*1,35*]	*1902*	*3,30*
1880	77	1900	2,73	1,43	1907	4,42
1886	*57*	*1901*	*2,40*	*1,24*	*1908*	*4.17*
1890	67	1906	5,55	4,09		
1894	*42*	*1908*	*2.75*	*1.34*		
[1896	48]					
1898	*37*					
1900	61					
1901	*53*					
[1904	73]					
1905	*57*					
1907	73					
1908	*64*					

(1) D'après les *index numbers* de M. Sauerbeck.

(2) D'après les prix évalués par la *Commission des Valeurs de douane* en France.

CHAPITRE X

Les fluctuations cycliques des prix dans l'industrie lainière

---

A peu près semblablement à ce qui a été fait pour l'industrie cotonnière, le tableau I inséré en appendice au présent chapitre donne la succession des prix maxima et minima : 1° pour la matière première, la *laine mérinos,* d'après les index numbers de M. Sauerbeck; 2° pour les filés de laine importés en France, d'après les évaluations de la *Commission des Valeurs de douane,* en même temps que l'écart de ces prix avec ceux de la matière première, des laines en masse importées en France aux mêmes années; 3° pour les *tissus de pure laine mérinos* exportés de France, en même temps que l'écart de ces prix avec ceux des fils de laine importés aux mêmes années.

Sauf certains mouvements spéciaux à l'industrie lainière, tels que par exemple la hausse de 1896, et que révèlent les chiffres entre crochets, on remarque, pour les prix de la *laine,* des *filés* et des *tissus,* une assez grande concordance avec les oscillations générales des prix. Les prix haussent le plus souvent dans l'industrie lainière pendant les phases de prospérité générale et baissent pendant les périodes de dépression générale.

En outre, d'ordinaire pour les filés et les tissus, les hausses comme les baisses sont telles qu'elles dépassent celles de la matière première, accroissant par suite les

profits dans la prospérité et les réduisant pendant la dépression.

Pour les filés on a une confirmation de ce fait par les renseignements que les rapports de la *Commission des Valeurs de douane* nous fournissent depuis une vingtaine d'années sur les *prix de façon,* sur les prix de la transformation de la laine en filés, payés aux industriels qui filent une laine qui ne leur appartient pas. Ce sont des cours intéressants à suivre, car libres de tout élément relatif à la matière première ils présentent des oscillations ayant uniquement trait à la filature. La succession des maxima et des minima de ces prix de façon, que donne notre tableau II en appendice, montre leur élévation dans les périodes de prospérité ayant précédé les crises de 1900, de 1907, leur avilissement dans les périodes de dépression qui ont suivi. A cela s'ajoute cependant des hausses des prix, spéciales à l'industrie lainière, en 1895-1896, en 1909-1910.

Quant aux tissus, au contraire, il est certaines catégories d'articles pour lesquels, d'après les évaluations de la *Commission des Valeurs de douane,* si on découvre encore une coïncidence avec les cycles généraux en ce qui concerne les oscillations mêmes des prix, la régularité du rythme n'apparaît plus en ce qui concerne l'écart entre les prix du tissu et ceux de la matière, ceux des filés (1). De sorte qu'il se pourrait que la hausse des prix de la matière première vînt diminuer les profits pour le tissage pendant certaines périodes de prospérité, et que la baisse des prix de la matière vînt augmenter ces profits pendant certaines phases de dépression. Certaines sections du tissage ne participeraient pas alors à la prospérité générale et ne souffriraient pas de la dépression générale.

---

(1) Il en est ainsi pour les *draps en laine pure ou mélangée exportés.* Mais le fait peut tenir à la proportion variable des matières qui viennent s'adjoindre à la laine dans les tissus mélangés.

Revenons aux mouvements mêmes des prix qu'accuse notre tableau I. Il faut noter que les *dates* du début des oscillations n'apparaissent nullement postérieures à celles des index numbers généraux des prix ou à celles des prix de la fonte. L'antériorité, s'il en est une, existerait plutôt, dans l'ensemble, pour les fluctuations dans l'industrie lainière.

L'*intensité* des variations des prix est assez considérable. De 1846 à 1908, d'après les index numbers de M. Sauerbeck, c'est pour les prix de la laine une hausse moyenne de 36 p. 100 par phase de prospérité, et une baisse de 25 p. 100 par phase de dépression.

Tous ces faits vont à l'encontre de l'opinion d'après laquelle toutes les industries productrices de biens de consommation ne joueraient dans les cycles économiques qu'un rôle secondaire, et ne seraient atteintes que par contre-coup.

Pour connaître l'intensité comparée des oscillations des prix de la matière et des produits fabriqués, on peut calculer les moyennes d'après les prix évalués par la *Commission des Valeurs de douane* pour les laines en masse importées, les fils de laine simples importés et les tissus de pure laine mérinos exportés, de 1869 à 1908. On trouve ce qui suit :

	Hausse moyenne par phase de prospérité	Baisse moyenne par phase de dépression
	—	—
Laines en masse.....	41 p. 100	*28 p. 100*
Fils de laine.....	21 —	*24* —
Tissus de pure laine mérinos	22 —	*27* —

Cette fois, les fluctuations moyennes des prix de la matière brute sont plus fortes que celles des produits fabriqués. Mais celles du tissu sont plus considérables que celles du filé, produit mi-ouvré.

Pour la laine comme pour le coton, aux *chiffres* de la *Commission des Valeurs de douane,* à ses évaluations, on peut ajouter la lecture de ses *Rapports annuels* sur l'état de l'industrie. Les vicissitudes de l'industrie lainière, d'après la quarantaine de rapports qui se sont succédé depuis 1873, peuvent se résumer comme suit:

1873-1878.....	*Dépression.*
1879-1880.....	Amélioration.
1881-1885.....	*Dépression.*
1886-1889.....	Amélioration et prospérite.
1890-1894.....	*Crise et dépression.*
[1895-1896.....	Prospérité].
1897	*Dépression.*
1898-1899.....	Prospérité.
1900-1903.....	*Crise et dépression.*
1904-1907.....	Prospérité.
1908	*Dépression.*
[1909-1910.....	Prospérité].

On observe donc deux mouvements spéciaux à l'industrie lainière : la prospérité de 1895-1896 et celle de 1909-1910. D'autre part, cette industrie n'a guère pris part à la prospérité de 1880 à 1882, car la crise y survint dès 1880. Les fluctuations de l'industrie lainière n'accompagnent donc pas avec une absolue fidélité les fluctuations générales. Il reste cependant que voilà encore une industrie de biens de consommation qui a bien pris part au plus grand nombre de cycles économiques.

APPENDICE

TABLEAU I. — *Succession des prix maxima et minima de la matière brute et des produits fabriqués de l'industrie lainière*

Laine mérinos		Filés de laine, simples, teints importés en France (1)			Tissus de pure laine mérinos exportés (1)		
Années	Index numbers de M. Sauerbeck	Années	Prix du kilog.	Différence avec le prix du kil. de laines en masse importées	Années	Prix du kilog.	Différence avec le prix du kilog. de fil de laine importé
1846	85	1866	12,50	9,65	1856	26,50	?
1848	*59*	*1869*	*9,00*	*7,10*	*1862*	*20,75*	*7,75*
1853	95	1871	11,25	8,45	1864	22	10
1857	111	*1879*	*8,10*	*5,95*	1866	24	11,5
1858	*108*	1880	8,80	6,35	*1869*	*17*	*8*
[1860	116]	*1885*	*5,90*	*4,25*	1872	21,50	10,75
1862	*104*	1887	6,60	4,70	*1879*	*14,10*	*6,00*
1864	110	1889	6,55	4,55	1880	15,30	6,50
1866	113	*1894*	*4,57*	*3,16*	*1885*	*9,90*	*3,00*
1870	*79*	[1896	5,07]	[3,62]	1889	11,25	4,70
1872	124	*1897*	*4,85*	*3,41*	*1894*	*7,60*	*3,03*
1878	*88*	1899	5,55	3,70	1900	9,20	3,95
1880	103	*1901*	*5,00*	*3,54*	*1901*	*8,00*	*3,00*
1886	*70*	1907	7,25	4,88	1907	11,60	4,35
1889	82	*1908*	*6,50*	*4,46*	*1908*	*10,60*	*4,10*
1894	*55*						
[1896	62]						
1897	*59*						
1899	83						
1901	*62*						
1907	88						
1908	*76*						

(1) D'après les évaluations de la *Commission des Valeurs de douane*. Les prix ne nous sont donnés pour les filés qu'à partir de 1862.

TABLEAU II. — *Succession des prix de façon maxima et minima des filés de laine* (1)

Fils peignés				Fils cardés	
Chaîne n° 56		Trame n° 86		Trame n° 24	
Années	Fr.	Années	Fr.	Années	Fr.
1892	*0,578*	*1894*	*0,935*	*1898*	*0,811*
[1895	1,033	1896	1,200]	1900	0,990
1897	*0,512*	*1897*	*0,838*	*1903*	*0,815*
1899	0,76	1899	1,196	1907	1,210
1903	*0,63*	*1903*	*0,97*	*1909*	*1,000*
1907	1,09	1907	1,88		
1908	*0,73*	*1908*	*1,23*		

(1) D'après les renseignements contenus dans les *Rapports* successifs de la *Commission des Valeurs de douane*.

CHAPITRE XI

L'industrie de la soie et les fluctuations cycliques des prix

---

Du tableau donné en appendice et relatif aux prix maxima et minima de la matière première ainsi que du produit fabriqué, aux prix de la soie grège et des étoffes de soie, se dégagent deux enseignements.

D'une part, presque toujours au point culminant de la prospérité générale et au début de la dépression générale, au moment de la crise, les prix dans l'industrie de la soie subissent des hausses ou des baisses concomitantes des hausses ou des baisses générales. C'est ainsi qu'aux environs de presque toutes les crises, aux environs de 1847, 1857, 1866, 1882, 1890, 1900, 1907, les prix dans notre industrie en conformité avec l'ensemble des prix s'élèvent dans les derniers temps de la prospérité et s'abaissent après la crise. La prospérité générale finit donc par gagner la soie. Et la crise générale aussi l'atteint cruellement. Le cycle économique, dans ses tournants, entraîne avec lui l'industrie de la soierie.

Mais d'autre part, entre temps, la soie passe par de nombreuses fluctuations qui lui sont particulières, comme le montrent les chiffres entre crochets. Au milieu de la prospérité générale les prix baissent pour se relever en-

suite. Au milieu de la dépression générale les prix haussent pour descendre peu après. Des cycles propres à la soie s'intercalent parmi les cycles généraux.

Le dépouillement des rapports annuels de la *Commission des Valeurs de douane* permet d'écrire comme suit l'histoire de l'industrie de la soie et conduit aux mêmes conclusions.

1873	*Crise.*
[1874-1875.....	Amélioration].
1876-1878.....	*Dépression.*
1879-1881.....	Amélioration.
1882-1885.....	*Dépression.*
1886-1889.....	Amélioration, puis prospérité.
1890	*Crise.*
[1891-1892.....	Prospérité].
[*2e semestre 1893 et 1er semestre 1894*..	*Crise*].
[1895	Prospérité].
1896	*Dépression.*
1897-1899.....	Amélioration et prospérité.
1900-1905.....	*Dépression.*
1906-1907.....	Grande prospérité de certaines branches de la soierie.
1908	*Dépression.*

L'industrie de la soie a donc bien supporté le contrecoup des crises générales de 1873, 1882, 1890, 1900, 1907. Souvent aussi elle a ressenti un peu avant ces crises les heureux effets de la prospérité. Mais parfois, comme le révèlent les dates entre crochets de notre tableau, elle interrompt sa participation en rythme général pour obéir à des oscillations qui lui sont spéciales. Entre 1890 et 1900, ce furent même ainsi deux cycles particuliers qui vinrent s'interposer entre les dates extrêmes d'un cycle général ; de sorte qu'en une dizaine d'années, la soierie passa par trois prospérités suivies de trois crises.

Nos divers documents nous amènent donc aux mêmes constatations concordantes. Cette fois, il s'agit bien d'une industrie productrice de biens de consommation qu'on ne pourrait considérer comme motrice des cycles périodiques généraux. Elle ne demeure sans doute pas étrangère à ces cycles. Mais elle parcourt en même temps parfois d'autres cycles intercalés dans les précédents et qui lui sont propres. On doit penser par suite qu'elle subit, et à certains moments seulement, les répercussions du rythme général, mais qu'elle ne le conduit pas. C'est ainsi, entre la soierie et d'autres industries textiles telles que l'industrie cotonnière, une différence dont il faudra plus tard rechercher les raisons.

APPENDICE

TABLEAU I. — *Succession des prix maxima et minima de la matière brute et du produit fabriqué dans l'industrie de la soie.*

Soie grège		Prix des tissus de soie pure unis exportés de France (1)		
Années	Index numbers de M. Sauerbeck	Années	Prix du kilog.	Différence avec les prix des soies grèges importées aux mêmes dates
—	—		—	—
1846	70			
1848	*56*	Années	Fr.	Fr.
[1850	83]	1857	151	85
[*1855*	*69*]	*1858*	*134*	*81*
1857	104	[1859	146]	[89]
1858	*83*	[*1863*	*121*]	[*69,25*]
[1860	100]	1867	140	73,25
1861	*87*	*1870*	*126*	*64*
1866	122	1872	134	[64]
1868	*109*	*1879*	*82*	*37*
[1870	122]	1881	87	41
1875	*68*	*1888*	*69*	*33,5*
[1876	91]	1889	76	37,5
1880	*65*	*1891*	*70*	*33,5*
1883	68	[1893	77]	[36,5]
1885	*55*	*1894*	*72*	[*42,5*]
[1887	63]	[1895	75]	[43]
1888	*57*	*1896*	*71*	*38*
1890	61	1899	82	42
1895	*43*	*1901*	*74*	*40,5*
1900	57	[1903	76]	36,5
1901	*46*	[*1906*	*72*]	[*30,5*]
[1903	59]			
1904	*54*			
1907	66			
1909	*42*			

(1) D'après les *évaluations de la Commission des Valeurs de douane*. J'ai choisi comme type les prix à l'exportation, à raison de l'importance de nos envois de soieries à l'étranger. Les oscillations concordent à peu près d'ailleurs avec celles des prix à l'importation. Je m'arrête en 1906 parce qu'à partir de cette date la *Commission des Valeurs de douane* englobe dans une même évaluation les tissus unis et façonnés qu'elle avait distingués jusque-là.

CHAPITRE XII

L'industrie linière et les oscillations cycliques des prix

Pour l'industrie linière, les oscillations des prix de la *matière brute,* lin et chanvre, sont si nombreuses, si étrangères à nos fluctuations cycliques qu'on a renoncé à en présenter la succesion des maxima et minima. On ne donne en appendice, dans le tableau I, cette suite des prix maxima et minima que pour les *fils de lin* et la *toile.*

La concordance avec les mouvements cycliques généraux se manifeste assez souvent pour les prix des *fils* (1).

La même concordance, non pas permanente, mais fréquente avec les cycles généraux, apparaît dans notre tableau II dressé d'après les comptes des bénéfices d'une filature de lin à Lille en ces trente-cinq dernières années.

Pour la *toile de lin,* les divergences avec le rythme économique général deviennent nombreuses, comme le montrent nos chiffres entre crochets. La toile de lin aurait cependant supporté, d'après notre tableau I, les atteintes des crises de 1866, 1890, 1900, 1907, de même qu'elle a bénéficié de la prospérité qui a précédé ces crises. Même

(1) La concordance est parfois trompeuse. La hausse des prix en 1901 est la conséquence de la pénurie de la matière, d'une crise déficitaire de la matière première, et non pas de la prospérité industrielle. Pour cette phase de prospérité, le terme dans l'industrie linière fut atteint en 1899.

alors cependant, l'intensité de ses oscillations demeure inférieure à celle des filés (1).

Tels sont donc les résultats assez complexes auxquels aboutit l'étude des prix dans l'industrie linière. Relativement aux fluctuations générales des prix, aucun parallélisme dans les prix de la matière première, une conformité d'allures intermittente de la part du tissage, une assez grande conformité de la part de la filature.

---

(1) Cf. par exemple sur notre tableau I, pour cette période d'exceptionnelle prospérité qui a abouti à la crise de 1907, la hausse énorme des prix des filés et la hausse modique des prix de la toile. Aussi, le Rapport de la *Commission des Valeurs de douane* qui proclame que « l'année 1907 restera... spécialement pour la filature une année inoubliable », ajoute-t-il pour la toile simplement que « le tissage... amenait enfin sa clientèle... à payer des prix plus en harmonie avec les cours des fils et il bénéficiait de cet extraordinaire mouvement d'affaires » (*Rapport pour 1907*, p. 306.) Le *Rapport pour 1908* dira, l'année suivante (p. 360) : « Les cours de la toile, qui n'avaient pas antérieurement monté, ne baissèrent pas non plus dans la même proportion que ceux des fils. »

APPENDICE

TABLEAU I. — *Succession des prix maxima et minima des filés de lin et de la toile*

Prix des fils de lin ou de chanvre simples écrus importés en France			Prix de la toile de lin importée en France	
Années	Prix du kilog. Fr.	Différence avec le prix du lin teillé importé Fr.	Années	Prix du kilog. Prix
1858	4,54	3,84	1858	6,22
1860	*2,27*	*1,62*	*1861*	*4,18*
1864	8,53	6,98	1865	7,15
1867	*4,08*	*2,13*	*1868*	*4,77*
[1868	4,16]	[2,49]	[1870	5,88]
1870	*3,00*	*1,55*	[*1873*	*5,00*]
1874	6,64	5,43	[1876	6,74]
1878	*4,13*	*2,98*	*1879*	*4,92*
1881	4,78	3,82	[1880	5,16]
1885	*3,43*	*2,44*	[*1881*	*4,24*]
1891	5,09	4,35	1883	4,84
1892	*4,09*	*3,33*	*1885*	*4,46*
[1896	4,32]	[3,59]	1889	7,70
1898	*4,14*	*3,50*	*1890*	*7,19*
1901	4,51	3,44	[1892	9,61]
1902	*4,36*	*3,43*	*1895*	*8,66*
1907	6,98	6,04	[1896	8,84]
1908	*4,70*	*3,93*	*1898*	*8,68*
			1901	9,68
			1902	*9,15*
			1907	9,92
			1908	*7,87*

TABLEAU II. — *Succession des bonnes et des mauvaises années dans une filature de lin, à Lille, d'après les bénéfices réalisés.*

1878	*Année mauvaise.*	
1879	Très bonne.	Prospérité.
1880	Passable.	
1881	Très bonne.	
1882	Très bonne.	
1883	Très bonne.	
1884	Très bonne.	
1885	*Passable.*	Dépression.
1886	*Mauvaise.*	
1887	*Mauvaise.*	
1888	Bonne.	Prospérité.
1889	Bonne.	
1890	Passable	
1891	Bonne.	
1892	Bonne.	
1893	*Passable.*	Dépression.
1894	*Très mauvaise*	
1895	*Médiocre.*	
1896	Bonne.	Prospérité.
1897	Très bonne.	
1898	Passable.	
1899	Assez bonne.	
1900	*Médiocre.*	Dépression
1901	*Très mauvaise*	
1902	*Très mauvaise*	
1903	*Mauvaise.*	
1904	*Très mauvaise*	
1905	Meilleure.	Prospérité.
1906	Bonne.	
1907	Très bonne.	
1908	*Crise.*	Dépression.
1909	*Mauvaise.*	
1910	*Très mauvaise*	
1911	*Très mauvaise*	

CHAPITRE XIII

Les oscillations cycliques des prix des peaux et du cuir

Des industries textiles on peut rapprocher les industries dont la matière est le cuir et dont l'un des objets principaux est de contribuer à notre habillement.

Notre tableau I en appendice donne la succession des prix maxima et minima pour les peaux et cuirs, d'après les évaluations de la *Commission des Valeurs de douane* et les *index numbers* de M. Sauerbeck. De ce tableau résulte une participation au moins partielle aux cycles périodiques. Il est sans doute des oscillations spéciales aux peaux et au cuir, que font ressortir nos chiffres entre crochets. Il est aussi des mouvements généraux des prix comme ceux qui eurent lieu autour des deux crises de 1886 et de 1890, auxquels les prix, dans certaines des colonnes de notre tableau, non pas dans toutes, demeurent étrangers. Mais la concordance se manifeste avec six cycles généraux, avec ceux qui se déroulèrent autour des crises de 1847, 1857, 1882, 1900, 1907, et aussi, mais moins régulièrement, avec celui qui s'écoula autour de la crise de 1873.

APPENDICE

TABLEAU I. — *Succession des prix maxima et minima des peaux et du cuir*

Prix à l'importation en France				Index numbers de M. Sauerbeck en Angleterre			
Peaux brutes grandes		Peaux petites de mouton		Peaux		Cuir	
Années	Fr.	Années	Fr.	Années		Années	
1857	2,90	1857	2,14	1846	72	1846	69
1858	*2,40*	*1858*	*1,53*	*1849*	*51*	*1850*	*59*
[1860	2,60]	[1860	1,72]	1857	135	1857	120
1867	*1,40*	*1861*	*1,40*	*1858*	*111*	*1858*	*94*
[1868	1,48]	1863	1,80	[1860	121]	[1860	108]
1870	*1,34*	*1870*	*0,95*	*1867*	*79*	[*1865*	*88*]
1875	2,10	1875	2,00	[1868	87]	1866	91
1878	*1,65*	*1878*	*1,50*	*1869*	*84*	*1867*	*88*
1880	1,80	1884	2,30	1873	120	1873	114
1888	*1,15*	*1888*	*1,80*	*1876*	*93*	*1879*	*91*
1891	1,40	1891	2,60	[1877	101]	1880	97
1894	*1,15*	*1898*	*1,00*	*1879*	*92*	*1894*	*78*
[1895	1,61]	1906	1,92	1880	105	1900	87
1897	*1,29*	*1907*	*1,54*	*1886*	*85*	*1904*	*87*
1899	1,55			[1887	88]	1907	97
1901	*1,52*			*1892*	*63*	*1908*	*91*
1906	1,93			[1895	84]		
1908	*1,73*			*1897*	*75*		
				1900	90		
				1901	*84*		
				1907	105		
				1908	*90*		

CHAPITRE XIV

Les industries de l'habillement et les oscillations cycliques des prix

Les industries de l'habillement, celles dont la matière première consiste dans les produits des industries textiles et celles qui façonnent le cuir, subissent-elles les fluctuations cycliques des prix ? Il est difficile de répondre à cette question, à cause de l'insuffisance de notre documentation.

Si on se réfère aux évaluations de la *Commission des Valeurs de douane,* on n'observe pas de variations correspondant à nos variations cycliques pour les *vêtements d'homme,* pour les *chaussures.* Souvent, d'ailleurs, les prix sont maintenus longtemps immobiles. Pour les *vêtements de femme,* un certain parallélisme avec nos oscillations rythmiques s'observe de 1893 à 1908. Pour les *gants,* il en est de même en ce qui concerne les cycles qui se sont déroulés autour des crises de 1857, 1866, 1873, 1907. Mais, pour d'autres cycles, le parallélisme fait défaut. De 1875 à 1902, pendant 27 ans, les prix des gants auraient baissé sans interruption. C'est ce que montre le tableau I en appendice.

Si on se reporte aux renseignements publiés sur les prix par le *Bulletin of the bureau of labor* de Washington, on

constate que pour certains articles d'habillement comme les *objets de lingerie,* les prix ne présentent guère de mouvements cycliques. Mais d'autres, tels que les *vêtements pour hommes,* les *objets d'habillement féminins,* les *articles de bonneterie,* ont bien éprouvé, comme le révèle le tableau II, les oscillations cycliques des prix.

Les industries de l'habillement échappent-elles à l'alternance des bonnes et des mauvaises années ou, au contraire, sont-elles atteintes aussi par les fluctuations rythmiques ? Les données qui précèdent ne permettent pas une option certaine entre les deux hypothèses. Il est d'ailleurs possible, comme semblent l'indiquer les statistiques américaines, que l'une de ces hypothèses convienne plutôt à certaines sections des industries de l'habillement et la seconde aux autres, qu'il y ait entre ces sections des différences analogues à celles qui ont été constatées pour les industries textiles.

APPENDICE

Tableau I

Succession des prix maxima et minima de certains objets d'habillement en France

Prix des gants à l'exportation				Prix des vêtements en tissus autres que de soie à l'exportation			
Années	Prix du kilog.	Années	Prix du kilog.	Années	Prix du kilog.	Années	Prix du kilog.
1857	115	*1868*	*168*	1893	118,75	*1905*	*90,09*
1859	*95*	1875	175	*1898*	*90,21*	1907	104,16
[1860	103]	*1902*	*105*	1901	105,76	*1908*	*97,52*
1862	*85*	1906	140				
1867	180	*1909*	*119*				

Tableau II

Succession des prix maxima et minima de certains objets d'habillement aux Etats-Unis

Index numbers généraux des prix des marchandises de toutes espèces		Index numbers des prix de divers objets d'habillement											
		Pardessus		Costumes complets pour hommes		Objets d'habillement pour femmes en laine		Articles de Bonneterie		Lingerie	
Années		Années		Années		Années		Années		Années	
1890	112,9	1890	111,2	1892	113,4	1892	124,1	1890	129,7	1893	111,4
1893	105,6	1892	111,2	*1896*	*87,8*	*1896*	*74,1*	*1899*	*82,5*	*1897*	*92,6*
1897	*89,7*	*1896*	*87,3*	1900	115,8	1900	118,7	1900	87,3	1909	106,0
1900	110,5	1900	112,9	1903	109,0	*1901*	*107,9*	1903	90,1		
1903	113,6	*1901*	*102,4*	*1904*	*109,0*	1906	134,1	*1905*	*87,5*		
1904	*113,0*	1906	120,0	1906	134,8	*1908*	*127,0*	1907	97,4		
1907	129,5	*1909*	*109,8*	*1908*	*124,6*			*1908*	*89,5*		
1908	*122,8*										

БИБЛІОТЕКА
* Ученаго Комитета Нар. Прос. *

CHAPITRE XV

Les traits caractéristiques des oscillations cycliques des prix dans les industries particulières

1° De l'enquête sur les fluctuations des prix dans les diverses branches d'industrie, on peut d'abord tirer cette conclusion qu'elle confirme les résultats auxquels avait conduit l'étude des index numbers généraux. Périodicité, assez grande généralité et caractère international, voilà encore les trois traits dominants des cycles et des crises que nous avons rencontrés à chaque étape de nos recherches. Il faut répéter combien est digne d'attention le fait qu'un rythme des prix à peu près identique se déroule sinon dans l'agriculture, du moins dans une multitude d'industries variées et dans des pays différents. Industries métallurgiques, industries textiles, industries du bâtiment, de l'ameublement, de la verrerie, des transports, du charbon, matières premières de toutes sortes, fer, fonte, cuivre et autres métaux, coton et laine, bois, peaux, cuir, charbon, produits fabriqués les plus dissemblables, filés de laine et objets de ménage, machines-outils et cotonnades, verres à vitre et articles de serrurerie, une même force entraîne toutes ces industries et toutes ces marchandises en des cadences alternées, très souvent simultanées et similaires. Et il en est vraisemblablement de même pour d'autres industries sur lesquelles notre

enquête n'a pu porter, telles que les industries électriques, les industries satisfaisant le besoin de lumière, d'eau et autres besoins collectifs. Il existe peu d'exemples de phénomènes économiques aussi innombrables et divers venant se discipliner sous l'action d'une même loi. Il en est peu qui prouvent aussi lumineusement le déterminisme qui commande au monde économique, malgré son extrême complexité, et la possibilité d'une science économique qui dégage les régularités, découvre les lois maîtresses.

2° Notre enquête, d'autre part, ne nous a apporté aucune vérification de l'opinion qui attribue aux industries productrices de capitaux fixes la direction des cycles économiques et refuse aux industries de biens de consommation toute participation notable à ces cycles. Sans nier la grande importance des industries métallurgiques en notre matière, on a mis en garde contre la tendance à ne voir en elles que des industries productrices de capitaux fixes et on a montré le concours au rythme économique de nombre d'industries de biens de consommation en métal. A côté d'elles a été constatée la part prise aux cycles par bien d'autres industries productrices de biens de consommation. Il n'est point un seul cycle où les notables fluctuations des prix des matières premières ou des produits confectionnés ne révèlent le rôle certain joué par des industries de biens de consommation qui peuvent d'ailleurs ne pas être toujours les mêmes. Calcule-t-on l'intensité de ces fluctuations, le moment où elles ont lieu, où elles commencent, où elles finissent ? Même en prenant comme terme de comparaison cet indice assurément défectueux des industries productrices de capitaux fixes que serait la fonte, on n'observe nullement que les agitations cycliques atteignent tardivement les industries de biens de consommation, ni qu'elles les effleurent à peine.

On ne peut donc affirmer que le mouvement parte des industries productrices de capitaux fixes. Peuvent fort bien aussi être motrices les industries de biens de

consommation. Peu importe que d'un cycle à l'autre il s'agisse parfois d'industries de biens de consommation différentes. Les unes peuvent conduire tels cycles et d'autres les cycles suivants.

3° Si rien n'est venu établir le bien-fondé de l'opposition en matière de participation aux cycles économiques entre biens de consommation et capitaux fixes, une autre distinction s'est dégagée de notre étude, une distinction entre les diverses industries productrices de biens de consommation. Certaines, parmi ces dernières, comme les industries de biens de consommation en métal, comme les industries du coton ou de la laine, comme la verrerie, comme certaines sections de l'industrie du bâtiment, comme les branches des industries des transports assimilables aux industries de biens de consommation, comme peut-être aussi les industries électriques de l'éclairage, concourrent avec assez de régularité à la plupart des cycles. Mais d'autres, comme l'industrie de la soierie, comme certaines sections de l'industrie linière, comme vraisemblablement aussi certaines parties des industries de l'habillement, de l'ameublement, ne subissent les fluctuations cycliques que de façon intermittente et présentent plus ou moins fréquemment des oscillations qui leur sont spéciales.

La classification exacte des industries en notre matière paraît devoir être celle qui, dans une première catégorie, rangerait avec les industries productrices d'outillage un grand nombre d'industries productrices de biens de consommation obéissant assez fidèlement au rythme économique. Dans une seconde catégorie doivent figurer des industries de biens de consommation qui sans demeurer totalement étrangères aux mouvements périodiques n'en éprouvent qu'irrégulièrement certaines répercussions. Et dans cette seconde catégorie on pourrait faire entrer aussi l'agriculture.

Il ne faudrait naturellement pas croire à une démarca-

tion rigoureuse entre les deux catégories. Il est des industries dont il serait difficile, à cause surtout du manque d'informations suffisantes, de fixer la place avec certitude. En outre, dans chacune des deux catégories, bien des nuances existent, et il doit y avoir une gradation dans la forte ou la faible participation de chacune des industries aux cycles économiques.

4° La seule différence qu'on pourrait peut-être admettre parmi les industries de la première catégorie, entre industries productrices de capitaux fixes et industries productrices de biens de consommation, c'est une plus *constante* participation de celles-là aux cycles économiques. Dans tout cycle, on découvre, entraînées dans les fluctuations rythmiques des prix, de nombreuses industries de biens de consommation. Mais ce ne sont pas toujours des industries identiques. Celles même des industries de biens de consommation qui subissent le plus régulièrement les oscillations périodiques y échappent exceptionnellement pour tel ou tel cycle. Au contraire, la participation aux cycles serait constante pour les industries productrices de capitaux fixes. Il se peut que cette différence existe entre les deux sortes d'industries. Mais en l'absence de renseignements directs à ce sujet on ne peut voir là qu'une hypothèse, hypothèse plausible.

5° Une autre distinction paraît se dégager de notre enquête, bien que la pénurie de notre documentation ne permette pas d'en affirmer à coup sûr l'entière exactitude. C'est une distinction entre matières premières et produits fabriqués. Il semble bien que les prix des matières brutes, fonte, fer, cuivre, charbon, laine, bois, peaux, cuir, présentent des fluctuations plus régulières et plus intenses que celles des prix des produits fabriqués, capitaux fixes ou biens de consommation, métiers à filer, machines diverses, articles de ménage, tissus, vêtements, meubles.

Mais certains exemples du contraire se rencontrent. En

outre, on ne doit pas penser que, d'une façon continue, dans les industries successives qui s'échelonnent au cours d'un même procès de production, les oscillations des prix aient chaque fois un caractère moins accusé à mesure qu'on passe d'une industrie antérieure à une industrie postérieure, d'un produit à celui qui le suit, du minerai de fer à la fonte, de la fonte au fer, du fer aux objets en fer. En fait, au contraire, les prix de certains des produits subissent, d'après nos divers tableaux, des oscillations plus accentuées que celles des produits qui les précèdent et qui les suivent. Il en est ainsi pour la fonte, relativement, d'une part, au minerai de fer et, d'autre part, aux métiers à filer ou aux articles finis en métal. De même pour les filés de coton et de lin, relativement, d'une part, au coton en laine et au lin teillé, d'autre part aux cotonnades et à la toile. On doit donc, sans trop préciser et sans prétendre formuler une règle absolue, se contenter d'opposer d'une manière un peu vague les matières brutes aux produits finis et attribuer aux prix des premières des mouvements cycliques souvent plus caractérisés et plus réguliers que ceux des seconds (1).

6° Parmi les diverses matières premières, c'est pour les matières métalliques qu'on observe les fluctuations rythmiques les plus intenses et la participation la plus fidèle aux cycles économiques. C'est pourquoi il a été déclaré que les prix des métaux étaient de meilleurs indicateurs

---

(1) J'ai à peine besoin de faire remarquer que malgré que les prix de la matière première offrent des fluctuations plus intenses que celles du produit fabriqué, il peut se faire, comme on l'a montré dans certains de nos tableaux, que l'écart entre le prix du produit fabriqué et celui de la matière première augmente néanmoins dans la prospérité et fléchisse dans la dépression. Si, par exemple, la matière s'élève de 1 franc à 1 fr. 50, hausse ainsi de 50 p. 100, et si le produit fabriqué passe de 4 francs à 5 francs, hausse seulement de 25 p. 100, l'écart entre le prix du produit fabriqué et de la matière ne baisse pas, mais monte de 3 francs à 3 fr. 50.

de l'état industriel général que les prix de toute autre marchandise et que les index numbers généraux des prix. La grande constance de la participation aux oscillations cycliques des prix, que pour les capitaux fixes nous n'avons pu présenter que comme une hypothèse, ressort, au contraire, nettement de nos observations pour les matières métalliques.

Telles sont les constatations principales auxquelles aboutit notre étude des mouvements cycliques des prix dans les industries particulières. Une théorie des crises et du rythme économique ne pourra être tenue pour satisfaisante que si elle cadre avec elles et nous en apporte l'explication.

LIVRE II

LES OSCILLATIONS PÉRIODIQUES DES REVENUS

Avant de passer à l'étude des phénomènes qui peuvent expliquer les variations des prix, aux mouvements de l'offre ou de la demande, il convient de s'arrêter à des faits étroitement liés aux prix, au rythme des revenus et du coût. L'examen des revenus, des prix des services producteurs, des salaires, de l'intérêt. du profit, doit suivre de près l'examen des prix des marchandises. De même, peu après les prix de vente, il est assez indiqué d'observer les prix de revient. D'autre part, il est presque imposé de rapprocher les matières des revenus et du coût, puisqu'elles sont si voisines qu'elles se confondent dans plusieurs de leurs parties.

Les revenus que j'aborde immédiatement présentent, en notre sujet des crises et des cycles économiques, une importance sur laquelle il n'est pas besoin d'insister. Leurs fluctuations serviront à l'intelligence de maints phénomènes qui figurent parmi les pièces notables de la théorie des crises, du coût précisément, de la demande, de la production. Mais, en outre, c'est en elles-mêmes que les oscillations des revenus sont hautement intéressantes à considérer. C'est surtout à cause de leurs répercussions sur les revenus, sur les profits des entrepreneurs, sur les salaires des ouvriers, accrus ou diminués par le taux de la rémunération ainsi que par l'intensité du chômage, que les

crises et les cycles ont attiré l'attention des économistes et du grand public. Le terme même de prospérité et, à certains égards aussi, celui de crise ont été appliqués aux phases des cycles à raison des mouvements des revenus et non pas de ceux des prix. Si on a parlé de prospérité, c'est parce que la hausse des prix s'accompagne de la hausse des profits et d'un plus grand bien-être de la classe ouvrière. Les souffrances qu'évoque le mot de crise sont celles qui résultent de la chute des profits et des salaires. C'est sinon le sort des consommateurs, dont pas plus ici qu'ailleurs on ne se soucie, du moins celui d'importantes catégories de producteurs qui a inspiré les dénominations qui ont prévalu.

CHAPITRE PREMIER

Les oscillations périodiques du salaire en argent

SECTION PREMIERE

LES OSCILLATIONS DANS L'ENSEMBLE DE L'INDUSTRIE

Comment se comporte à travers les cycles périodiques le salaire, en particulier le *salaire en argent,* par l'observation duquel je commence cette étude ? Afin de répondre à cette question, il serait utile d'être documenté, d'une part, sur l'état annuel des salaires dans l'ensemble de l'industrie, de posséder des index numbers généraux du salaire comme on possède des index numbers généraux des prix; d'être renseigné, d'autre part, sur l'état annuel des salaires dans un certain nombre de grandes industries particulières.

Nous n'avons d'informations *générales* sur le salaire, permettant de suivre, *année par année,* l'allure de la courbe des salaires dans l'ensemble de l'industrie, que pour l'Angleterre et les Etats-Unis. Les index numbers des salaires anglais, qui vont de 1850 à 1907, résultat de longues et laborieuses recherches entreprises par MM. Bowley et Wood, sont surtout fort précieux (1). Ils ont été établis d'après les salaires dans des branches très diverses de l'industrie anglaise : métallurgie, construction

---

(1) On les trouvera dans le *Journal of the Royal Statistical Society,* mars 1909, p. 102.

de navires, industries textiles, mines, bâtiment, ameublement, imprimerie, gaz. Dans leur calcul entrent aussi, mais de manière à n'influencer que faiblement la moyenne générale, les salaires agricoles. Les données américaines résultent d'une première enquête faite par le Département du Travail des Etats-Unis sur les salaires dans les diverses industries, de 1870 à 1898, et d'autres enquêtes ultérieures du même département pour les salaires depuis 1890 (1).

Or, si on examine les tableaux du salaire en argent qu'on nous présente, en particulier les tableaux du salaire de l'ouvrier supposé pleinement occupé, échappant à tout chômage, on constate des oscillations rappelant, à bien des égards, celles des prix. Les salaires haussent dans la prospérité jusqu'à un point *maximum,* puis reculent dans la dépression jusqu'à un *minimum.* De sorte que pour faire apparaître ce rythme du salaire, il suffira, comme pour les prix, de donner la succession des maxima et des minima. C'est l'objet de notre tableau I en appendice.

De ce tableau se dégagent les enseignements suivants:

1° Très manifestement le salaire, au moins en Angleterre et aux Etats-Unis, obéit à des fluctuations périodiques influencées par les cycles économiques. Toujours dans la prospérité, lorsque les prix ont haussé, le salaire s'est élevé également. Toujours dans la dépression on a constaté un certain fléchissement du salaire.

2° En ce qui concerne les *dates* des fluctuations, si on confronte les index numbers des salaires de M. Wood avec les index numbers des prix de M. Sauerbeck, on observe que les mouvements de hausse et de baisse des salaires ne commencent pas exactement la même année que ceux des prix. La chute des salaires ne se dessine parfois qu'un

---

(1) V. *Bulletin of the Bureau of Labor,* n° 18 (année 1898), p. 658, et n° 77 (année 1908), p. 7.

certain temps après la baisse des prix, et après l'année de la crise. En Angleterre, alors que les crises ont éclaté en 1873, 1882, 1890, 1900, accompagnées d'un effondrement des prix, les salaires ont continué à hausser après la crise et jusqu'en 1874, 1884, 1891, 1901. Le retard des années de salaires maxima anglais sur les années de prix maxima est *en moyenne* de un an, entre 1857 et 1907. La crise ne déprime donc pas immédiatement les salaires. Ceux-ci ne se laissent entraîner sur la pente glissante qu'après une certaine résistance.

Si le fléchissement des salaires est tardif, leur hausse est plutôt hâtive. Souvent pendant que la dépression dure encore, que les prix n'ont pas cessé de baisser, l'ascension des salaires commence à se prononcer. Il est vrai que ce n'est encore qu'une hausse très faible. Cette hausse ne s'amplifiera que quand les prix se remettront à monter et qu'on sera engagé dans la période de prospérité.

Il résulte de là que les périodes de hausse des salaires sont assez longues, plus longues que celles des prix. Les périodes de baisse des salaires sont, au contraire, plus brèves. En moyenne, pour les sept phases de prospérité et les six phases de dépression qui se sont succédé de 1850 à 1907, on trouve en Angleterre:

	Prix	Salaires
Durée moyenne de la hausse	3 ans 10 mois	5 ans
Durée moyenne de la baisse	*4 ans 10 mois*	*3 ans 4 mois*

3° En même temps qu'elles ont une durée plus longue, les hausses des salaires sont aussi plus accentuées que les baisses. Le recul des salaires est même parfois tellement insignifiant, comme aux Etats-Unis en 1886, en 1904, comme en Angleterre en 1869, en 1886, en 1895, qu'il convient de parler d'un arrêt de la hausse plutôt que d'une véritable baisse. En moyenne, en Angleterre, depuis le milieu du XIX^e^ siècle, l'ascension des salaires par phase de

prospérité a été de 12 p. 100. Le recul moyen des salaires par période de dépression n'a été que de 3 p. 100 (1). Aux Etats-Unis, de 1872 à 1907, c'est pour le salaire une hausse moyenne de 10 p. 100 par ère de prospérité et une baisse moyenne de 4 p. 100 par ère de dépression.

4° Les fluctuations des salaires, les baisses surtout, mais les hausses également, sont moins accusées que celles des prix. Pour se rendre mieux compte de ce fait, il convient de comparer les index numbers généraux des salaires, non pas seulement aux index numbers généraux des prix, lesquels sont très considérablement influencés par les prix des produits alimentaires, prix assez stables, mais aussi aux index numbers des prix des matières premières industriellles, matières minérales et textiles que nous donne M. Sauerbeck pour l'Angleterre. En moyenne, on trouve les oscillations suivantes par période de prospérité et de dépression:

	Angleterre (1850-1907)		États-Unis (1870-1907)		
	Hausse moyenne P. c.	*Baisse moyenne* P. c.		Hausse moyenne P. c.	*Baisse moyenne* P. c.
Salaires	12	*3*	Salaires.	10	*4*
Ensemble des prix.	17	*16*	Prix....	13	*18*
Prix des matières minérales	36	*24*			
Prix des matières textiles	33	*24*			

Les salaires s'élèvent ainsi pendant la prospérité notablement moins que les prix des marchandises. Pendant

(1) En même temps que les index numbers des salaires dans l'ensemble de l'industrie dont les variations peuvent être influencées par les changements dans les proportions d'ouvriers masculins, de femmes et d'enfants, M. Wood nous donne les index numbers des salaires des ouvriers de même qualification professionnelle. Pour ces ouvriers, la hausse moyenne est un peu moindre et la baisse un peu plus forte que pour la moyenne générale du salaire. La hausse est de 11 p. 100 par période de prospérité et la baisse de 4 p. 100.

la dépression, la différence est encore plus grande entre prix et salaires. La chute des salaires est cinq fois plus faible que celles des index numbers généraux des prix en Angleterre, quatre fois plus faible que celle des index numbers généraux des prix aux Etats-Unis. Elle est, en Angleterre, huit fois plus réduite que celle des prix des matières industrielles, minérales ou textiles.

5° Ce qui a été dit des fluctuations cycliques des salaires implique un mouvement « de longue durée » des salaires, depuis le milieu du XIXe siècle, nettement orienté dans le sens de la hausse. Le salaire croît d'ordinaire assez fortement dans la prospérité. Il fléchit très faiblement dans la dépression. Presque toujours, par suite, à chaque retour de la prospérité, il a pu monter plus haut qu'au niveau atteint dans la prospérité antérieure. Il s'est ainsi élevé, par paliers successifs, au cours du XIXe siècle.

C'est ce qu'on constate en observant sur notre tableau I la série soit des maxima, soit des minima des index numbers des salaires.

De chaque maximum au maximum ultérieur, de chaque minimum au minimum qui lui succède, c'est presque constamment la hausse qui se poursuit. Il n'y a d'exception qu'en 1884 et en *1886,* c'est-à-dire à une époque qui correspond à la baisse des prix de « longue durée ». La profonde dépression des prix qui a lieu alors ralentit un temps l'ascension du salaire en argent.

La hausse de longue durée des salaires depuis le milieu du XIXe siècle pourrait d'ailleurs être établie par bien d'autres statistiques empruntées à d'autres pays. Le phénomène est tellement connu que point n'est besoin d'y insister.

*
* *

En résumé, d'après ce qui précède, on observe bien pour les salaires, au moins en Angleterre et aux Etats-Unis, en même temps qu'un mouvement de hausse « de

longue durée », des fluctuations cycliques rattachées par un lien étroit à celles des prix. L'ouvrier bénéficie d'une hausse du salaire en argent pendant la prospérité. Il supporte le contre-coup de la crise par la baisse du salaire durant la dépression. Mais les baisses du salaire sont bien moins fortes et durent moins longtemps que les hausses. L'ouvrier, quand on ne considère que son salaire en argent, gagne beaucoup à la prospérité et n'est que faiblement touché par la dépression. On observe en outre que les oscillations du salaire présentent beaucoup moins d'intensité que celle des prix. Mais c'est à propos du salaire réel qu'il conviendra d'insister sur ce fait.

Les documents font défaut qui pourraient nous apprendre si les mêmes mouvements cycliques pour l'ensemble des salaires existent dans d'autres pays. Mais, du moins, pour les salaires dans les grandes industries particulières, nous pourrons étendre nos observations à des pays autres que l'Angleterre et les Etats-Unis.

SECTION II

LES OSCILLATIONS PÉRIODIQUES DES SALAIRES DANS LES INDUSTRIES PARTICULIÈRES

§ 1. — *Les industries minières*

C'est probablement dans l'industrie minérale qu'on peut comparer de la façon la plus précise les fluctuations périodiques des salaires et des prix, parce que c'est la seule industrie où nous possédions des données annuelles sur les prix des marchandises mêmes que produisent les ouvriers dont les salaires nous sont indiqués. Dans notre tableau II en appendice, je présente la succession des salaires maxima et minima dans les mines de char-

bon et de métal, en France, d'après la *Statistique de l'industrie minérale,* en Allemagne, d'après la publication semi-officielle de Kuczynski, *die Entwicklung der gewerblichen Löhne seit der Begründung des deutschen Reichs.* Je donne, en général, le salaire moyen par journée de travail effective, de façon à exclure pour l'instant les variations des salaires pouvant résulter du chômage. Pour les mines de fer en France, cependant, comme la *Statistique de l'industrie minérale* nous renseigne sur les salaires annuels pendant un temps plus long que sur les salaires par jour, je donne aussi le rythme des salaires annuels qui peuvent se trouver ainsi influencés par les changements dans le nombre de journées de travail.

1° D'après ce tableau II, très régulièrement, dans les mines, les salaires ont bénéficié d'une hausse pendant les périodes de prospérité. Souvent aussi ils ont subi une baisse pendant les périodes de dépression.

2° La baisse, dans la dépression, a été d'ordinaire légère et de faible durée. Parfois même elle a manqué. Après 1867 et 1908, dans les mines de charbon, et après 1908, dans les mines de fer, en France, après 1901, en Allemagne, dans les mines de l'Oberharz, la dépression a été marquée par un ralentissement de la hausse et non par une baisse.

3° Si on rapproche ce tableau II des tableaux des prix du charbon en France et en Allemagne, de celui du minerai de fer en France, tableaux donnés antérieurement dans notre étude des prix, on observe que, le plus souvent, les oscillations des salaires ont été moindres que celles des prix. Le contraire a lieu seulement pour les hausses dans les mines de fer en France. La moyenne par période de hausse ou de baisse pour les salaires et les prix ressort aux chiffres suivants :

	Salaire par jour —	Prix —
Mines de charbon en France (1852-1908) :		
Hausse moyenne par période de prospérité	16 p. 100	25,5 p. 100
Baisse moyenne par période de dépression	*3,4* —	*17* —
Mines de charbon dans la région de Dortmund (1879-1907) :		
Hausse moyenne	33 p. 100	50 p. 100
Baisse moyenne	*9* —	*23* —
Mines de fer en France (1882-1909) :		
Hausse moyenne	21 —	21 —
Baisse moyenne	*6* —	*21* —
	Salaire annuel —	
Mines de fer en France (1856-1908) :		
Hausse moyenne	27 p. 100	20 —
Baisse moyenne	*5* —	*21* —

A l'exception de la hausse dans les mines de fer, les fluctuations des salaires sont donc en moyenne beaucoup moins accentuées que celles des prix. C'est surtout lorsque le prix baisse, que le salaire ne l'imite que de loin : suivant les marchandises et les lieux, les prix ont fléchi en moyenne par période de dépression de 2 à 5 fois plus que les salaires. Mais également, lorsque les prix haussent, l'ascension des salaires demeure plus modérée dans les mines de charbon, sinon dans les mines de fer. La hausse des prix est de 50 à 72 p. 100 supérieure à celle des salaires.

4° Quant à l'époque où se placent les mouvements de hausse ou de baisse des salaires, on constate que les mouvements de hausse des salaires se terminent soit la même année que les prix, soit quelquefois un peu plus tard.

C'est ainsi qu'en France la hausse des salaires se prolonge jusqu'en 1858, 1868, 1892 dans les mines de charbon, jusqu'en 1866, 1882, 1892, 1901, dans les mines de fer, alors que les prix du charbon ou du minerai de fer ont fléchi plus tôt. Par contre, la baisse des salaires s'achève fréquemment avant qu'ait cessé la baisse des prix, surtout dans les mines de charbon en Allemagne et les mines de fer en France.

Hausses et baisses alternées des salaires, hausses notables et baisses fort légères, hausses et baisses moindres que celles des prix, hausses parfois hâtives des salaires et baisses parfois tardives, ces faits concordent avec ceux qu'avait révélés l'observation des index numbers généraux des salaires en Angleterre et aux Etats-Unis.

§ 2. — *Les industries métallurgiques*

Pour les industries métallurgiques, c'est surtout en Angleterre que nous trouvons des informations annuelles sur les salaires. Les précieuses enquêtes de MM. Bowley et Wood permettent de suivre le rythme des salaires sur des index numbers qui ont été dressés d'après le salaire de 26 spécialités d'ouvriers occupés dans les industries de la métallurgie. Aux Etats-Unis aussi, pour certaines sections de la métallurgie américaine, des renseignements annuels nous sont fournis sur les salaires depuis 1890, par le *Bulletin of the Bureau of Labor*. On peut ajouter à ces données, pour l'Allemagne, les salaires dans deux grands établissements particuliers, simples coups de sonde sur les salaires allemands, qui présentent néanmoins de l'intérêt. Le tableau III donne la succession des salaires maxima et minima dans les industries métallurgiques de ces trois pays.

1° D'après ce tableau III, c'est à nouveau la même alternance des salaires en hausse pendant la prospérité et en baisse après la crise.

2° Ce sont encore des hausses notables, alors que les baisses sont plus réduites.

3° Nous ne pouvons pas ici, comme pour les mines, comparer le rythme des salaires des ouvriers avec le rythme des marchandises produites par eux, parce que nous ne connaissons pas le prix de ces marchandises très diverses, matières brutes, matières mi-ouvrées, produits fabriqués. Nous pouvons seulement comparer les mouvements des salaires avec ceux des prix de certains produits métallurgiques, avec ceux de la fonte, par exemple. On constate alors comme précédemment que les fluctuations des salaires sont beaucoup moins accusées que celles des prix des marchandises. Voici en effet les moyennes par périodes pour les mêmes laps de temps:

	Hausse moyenne	*Baisse moyenne*
Angleterre (1851-1904) :		
Salaires	11 p. 100	*4* p. 100
Prix de la fonte d'après M. Sauerbeck	58 —	*34* —
Etats-Unis (1890-1907) :		
Salaires	28 p. 100	*12* p. 100
Prix de la fonte d'après le *Statistical Abstract*.....	69 —	*35* —
Allemagne (1882-1907) :		
Salaires dans les établissements Krupp	17 p. 100	*3* p. 100
Prix de la fonte à Düsseldorf....	50 —	*31* —

Lorsque le prix de la fonte a haussé, le salaire s'est élevé également. Mais la hausse du prix de la fonte a été beaucoup plus intense que celle des salaires. La baisse du prix de la fonte aussi, pendant la dépression, a été suivie d'un fléchissement des salaires. Mais la chute du prix de la fonte a été plus considérable que celle des salaires. En Angleterre en particulier, la

hausse moyenne a été pour le prix de la fonte 5 fois plus forte que pour le salaire et la baisse moyenne 8 fois plus forte.

4° Quant aux époques où ont lieu les mouvements des salaires et des prix, si on confronte les index numbers des salaires anglais dans la métallurgie avec ceux des prix de la fonte d'après M. Sauerbeck qu'on trouvera dans notre étude des prix, on verra que la hausse des salaires se prolonge souvent au delà du terme de la hausse des prix. Elle se maintient, malgré la crise, jusqu'en 1877, 1883, 1891, 1901. Au contraire, la baisse s'achève parfois avant la fin de la baisse des prix.

Ce sont donc, pour le rythme des salaires dans la métallurgie, des observations qui concordent avec nos observations précédentes.

§ 3. — *L'industrie cotonnière*

En Angleterre encore, grâce aux recherches de MM. Bowley et Wood, nous pouvons connaître le rythme des salaires dans l'industrie cotonnière. Aux Etats-Unis, des informations existent depuis 1890. Le tableau IV présente la succession des salaires maxima et minima dans l'industrie cotonnière.

1° Hausses des salaires dans les périodes de prospérité et baisses dans les périodes de dépression se succèdent alternativement dans l'industrie cotonnière.

2° Les hausses sont sensibles alors que les baisses restent légères. La dépression qui a suivi la crise de 1857 ne se manifeste même dans notre tableau relatif à l'Angleterre par aucun fléchissement des salaires, mais seulement par un très court arrêt de la hausse.

3° Pour la comparaison des salaires et des prix, on peut confronter les fluctuations des salaires en Angleterre avec celles des prix dans le même pays. La confrontation, cycle par cycle, des variations des salaires avec celles des index

numbers du prix du coton de M. Sauerbeck, que nous avons reproduits dans notre étude des prix, montre en général des fluctuations des salaires beaucoup plus atténuées que celles des prix. Les moyennes par période sont les suivantes :

	Hausse moyenne —	*Baisse moyenne* —
Salaires en Angleterre : 1850-1906.	14 p. 100	*3* p. 100
Prix du coton (Middling uplands) :		
1848-1907	53 —	*34* —

La hausse moyenne du prix du coton par période de prospérité est 4 fois plus forte que celle des salaires. La baisse moyenne par période de dépression est pour le prix du coton 11 fois plus profonde que celle des salaires.

Il est vrai qu'il s'agit là du prix de la matière première et non pas de celle du produit fabriqué par les ouvriers anglais. Je n'ai pas de renseignements sur les fluctuations des prix des produits fabriqués en Angleterre. Mais à l'importation en France, de 1870 à 1908, les prix ont en moyenne varié comme suit, d'après des tableaux précédemment donnés :

	Hausse moyenne par période de prospérité —	Baisse moyenne par période de dépression —
Prix du fil de coton importé en France	39 p. 100	*39* p. 100
Prix du tissu du coton importé en France	27 —	*20* —

Ce sont des hausses et des baisses moyennes beaucoup plus considérables que celles des salaires anglais. Certes, le rythme des prix des fils et tissus de coton importés en France, bien que ces produits nous viennent principalement d'Angleterre, ne peut être pris comme un indice certain du rythme des prix des articles en coton anglais. Mais si faute de documents on ne peut prouver de façon précise, on peut cependant considérer comme extrêmement probable que, dans l'industrie cotonnière anglaise,

les fluctuations des salaires ont présenté une bien moindre ampleur que celles des prix des produits.

4° Quant aux *dates* des fluctuations des salaires dans l'industrie cotonnière anglaise, on découvre encore de nombreux cas de prolongement de la hausse des salaires après la fin de la hausse des prix et jusque par exemple en 1868, 1877, 1884, 1892, 1901. Le salaire ne baisse ainsi que tardivement, un certain temps après la crise. Il est d'autre part quelques exemples de hausse hâtive avant que la dépression soit nettement achevée.

La concordance avec les faits signalés dans d'autres industries continue donc à persister.

§ 4. — *Les industries du bâtiment et de l'ameublement*

Les enquêtes anglaises nous donnent le moyen de dresser pour l'Angleterre le tableau des variations rythmiques des salaires dans les industries du bâtiment. A la statistique de M. Bowley j'ajoute, dans notre tableau V, des données relatives aux industries du bâtiment et de l'ameublement aux Etats-Unis et en Allemagne, empruntées aux mêmes sources que pour nos tableaux précédents.

Les salaires dans les industries du bâtiment et de l'ameublement se ressentent aussi des fluctuations cycliques générales, mais avec moins de régularité et de netteté que les salaires dans les industries antérieurement étudiées.

Si on considère les salaires en Angleterre, on constate que jusqu'en 1879 le salaire a toujours haussé dans les périodes de prospérité. Mais presque toujours aussi, au lieu de baisser dans la dépression, il s'est contenté de demeurer stationnaire. Le rythme du salaire a ainsi une allure différente de celle qu'il présentait dans d'autres industries. L'alternance a lieu non plus entre salaires en hausse et salaires en baisse, mais entre salaires en hausse

et salaires immobiles. A partir de 1879 même, a disparu la participation des salaires aux oscillations rythmiques. A cause peut-être du caractère faiblement accentué des cycles qui se sont déroulés autour des crises de 1882 et de 1890, les salaires du bâtiment n'ont ni bénéficié de la prospérité qui a précédé la crise de 1882, ni souffert de la dépression qui a suivi la crise de 1890.

Des faits un peu semblables s'observent aux Etats-Unis et en Allemagne. Parfois, mais très exceptionnellement, pas de hausse dans la prospérité. Surtout ce qui a lieu assez souvent, c'est que la dépression se manifeste par un arrêt ou un quasi-arrêt de la hausse du salaire à la place d'une baisse effective.

Quant à la comparaison avec les prix du produit, elle ne peut avoir lieu ici. Il faut noter seulement que pour le bâtiment aussi la hausse des salaires continue parfois après la crise générale. La hausse persiste jusqu'en 1877, par exemple, en Angleterre; jusqu'en 1884, 1892 ou 1893, 1901, dans certaines des colonnes du tableau relatives à l'Allemagne.

Deux différences s'observent donc avec les fluctuations des salaires précédemment examinées. Premièrement, la participation aux oscillations périodiques n'est pas constante. Elle manque dans certains cycles. Deuxièmement, la résistance du salaire à la baisse pendant les périodes de dépression, qui déjà dans les mines, la métallurgie ou l'industrie cotonnière avait réussi à atténuer fortement l'intensité du fléchissement des salaires, aboutit dans les industries du bâtiment et de l'ameublement à empêcher très souvent tout recul des salaires. La dépression ne détermine alors que l'arrêt de la hausse des salaires.

§ 5. — *Les industries des transports*

C'est pour l'Allemagne surtout que nous sommes renseignés sur les variations cycliques des salaires dans les

industries de transports. Pour les chemins de fer, pour la marine marchande, ces renseignements présentent cette fois le caractère de généralité qui fait défaut à la plupart des chiffres allemands puisés à la même source. C'est d'après les documents officiels relatifs à l'ensemble des employés ou ouvriers de chaque spécialité professionnelle que les moyennes de M. Kuczynski ont été calculées. Pour l'Angleterre, nous avons des données relatives aux salaires dans 27 compagnies de chemins de fer du Royaume-Uni. Le tableau VI présente la succession des salaires maxima et des minima dans les industries des transports.

Ce tableau montre encore l'existence des oscillations cycliques du salaire. Mais les baisses des salaires sont le plus souvent brèves et légères. Dans les chemins de fer allemands, après la crise de 1900, au lieu d'un fléchissement du salaire, c'est même seulement une atténuation de la hausse.

On a ainsi observé 3 modalités dans le contre-coup de la dépression économique sur les salaires. A la hausse des salaires de la prospérité succède soit la chute, soit l'immobilité, soit enfin le ralentissement de la hausse des salaires.

* * *

Dans toutes les industries étudiées nous avons ainsi trouvé plus ou moins nettes, plus ou moins régulières, ayant une allure plus ou moins semblable, des fluctuations rythmiques des salaires. Il est vrai que notre observation n'a pas porté sur toutes les industries ni dans tous les grands pays industriels. Il est probable, par suite, que dans certaines industries on ne trouverait pas de traces d'oscillations cycliques des salaires (1), de même qu'il

---

(1) On n'en trouve guère dans l'imprimerie en Angleterre (*Journal of the Royal statistical Society,* 1899, pp. 709-711) et en Allemagne (Kuczynski, *op. cit.,* pp. 100 et 101).

Aux Etats-Unis, pour le temps trop bref sur lequel s'etendent

est des industries où les prix n'obéissent guère au rythme général. Mais nos tableaux, relatifs tant aux index numbers généraux des salaires qu'aux mouvements des salaires dans nombre de grandes industries particulières, suffisent à établir la réalité des oscillations cycliques des salaires pour la plupart des ouvriers de l'industrie en Angleterre, aux Etats-Unis, en Allemagne, pour les ouvriers des mines de charbon et de fer, tout au moins, en France. Et le rythme des salaires présente presque partout des caractéristiques identiques ou très voisines.

APPENDICE

TABLEAU I. — *Succession des index numbers généraux maxima et minima des salaires.*

Index numbers de M. Wood pour l'Angleterre (1)	
Années	
1852	*100*
1856	116
1858	*110*
1866	132
1869	*130*
1874	156
1879	*146*
1884	150
1886	*148*
1891	163
1895	*162*
1901	179
1905	*174*
1907	190

Salaires aux États-Unis	
Années	Dollars par jour
1872	2,45
1876	*2,18*
1884	2,49
1886	*2,47*
1892	2,56

Années	Index numbers du salaire par semaine
1892	101,3
1894	*97,7*
1903	112,3
1904	*112,2*
1907	122,4

---

les renseignements du *Bulletin of the bureau of Labor,* on constate encore certaines fluctuations cycliques des salaires dans la bonneterie, l'industrie du vêtement, la verrerie. Cf. *Bulletin,* 1908, p. 126, et suivantes.

(1) Les chiffres des années 1905 et 1907 ne sont pas donnés par

TABLEAU II. — *Succession des salaires maxima et minima dans les mines.*

Mines de charbon				Mines de métal					
Salaire moyen par jour en France		Salaire par jour du mineur proprement dit dans la région de Dortmund		Salaire moyen annuel dans les mines de fer en France		Salaire par jour dans les mines de fer en France		Salaire par jour dans les mines de l'Oberharz	
Années	Fr.	Années	Mks	Années	Fr.	Années	Fr.	Années	Marks
1852	*2,04*	*1879*	*2,55*	1856	*442*	1882	3,87	*1886*	*1,97*
1858	2,55	1883	3,15	*1857*	*440*	*1887*	*3,57*	1890	2,04
1860	*2,50*	*1886*	*2,92*	1866	654	1892	4,08	*1892*	*2,02*
1868	2,96	1891	4,08	*1870*	*643*	*1894*	*3,67*	1901	2,26
1870	*3,04*	*1893*	*3,71*	1873	846	1901	4,44	*1903*	*2,28*
1874	3,56	1900	5,16	*1874*	*843*	*1902*	*4,42*	1907	2,77
		1902	*4,57*	1882	1.010	1910	5,91		
1883	3,84	1907	5,98	*1886*	*863*				
1888	*3,71*			1892	1.025				
1892	4,24			*1894*	*943*				
1896	*4,10*			1901	1.156				
1901	4,82			*1902*	*1.149*				
1905	*4,53*			1908	1.506				
1908	4,96			*1909*	*1.512*				
1909	*4,97*								

M. Wood dans ses tableaux de la p. 102. Mais ils ont été calculés, par moi, d'après d'autres chiffres que M. Wood publie à la p. 94.

TABLEAU III. — *Succession des salaires maxima et minima dans la métallurgie.*

Angleterre (1)		États-Unis (2)				Allemagne (3)			
Index numbers des salaires dans l'ensemble de la métallurgie		Index numbers des salaires par heure dans la production				Salaire par jour moyen dans les établissem^ts^ Krupp et Essen		Salaire moyen annuel dans une fabrique de locomotives de Munich	
		du fer et acier en barres		de l'acier Bessemer					
Années		Années		Années		Années	M.	Années	M.
1851	*66*	1890	110	1891	115	*1853*	*1,33*	*1871*	*740*
1856	73	*1894*	*90*	*1897*	*86*	1857	1,99	1875	1.074
1861	*71*	1903	136	1903	132	*1858*	*1,97*	*1879*	*965*
1866	77	*1904*	*126*	*1904*	*115*	1864	2,57	1882	1.016
1868	*74*	1907	140	1906	134	*1865*	*2,31*	*1886*	*925*
1877	86					1875	3,89	1892	1.104
1879	*82*					*1879*	*3,02*	*1895*	*1.063*
1883	89					1882	3,57	1900	1.180
1886	*83*					*1884*	*3,55*	*1905*	*1.112*
1891	93					1893	4,09	1906	1.252
1895	*90*					*1894*	*4,06*		
1901	100					1900	4,78		
1904	*98*					*1902*	*4,52*		
						1906	5,35		
						1908	*5.35*		

(1) *Journal of the Royal statistical Society,* 1906, pp. 158, 193.

(2) *Bulletin of the Bureau of Labor,* n° 77 (juillet 1908), p. 129.

(3) Kuczynski, *Die Entwicklung der gewerblichen Löhne seit der Begründung des Deutschen Reichs,* Berlin, 1909, pp. 89 et 92, et *Circulaires du Comité des houillères de France,* n° 4.232.

TABLEAU IV. — *Succession des salaires maxima et minima dans l'industrie cotonnière (filature et tissage).*

Angleterre (1)		États-Unis (2)	
Années	Index numbers des salaires hebdomadaires	Années	Index numbers des salaires par heure
1850	*50*	1893	104
1857	58	*1895*	*97*
1858	*58*	[1896	105]
[1861	64]	*1899*	*97*
1864	*62*	1903	123
1868	74	*1904*	*120*
1869	*73*	1907	157
1877	88		
1879	*78*		
1884	85		
1886	*83*		
1892	95		
1894	*94*		
1901	101		
1903	*99*		
1906	107		

(1) *Journal of the Royal statistical Society*, 1910, p. 598.
(2) *Bulletin of the Bureau of Labor*, 1908, p. 127.

TABLEAU V. — *Succession des salaires maxima et minima dans les industries du bâtiment et de l'ameublement.*

Angleterre (1)		États-Unis (2)				Allemagne (3)			
Index numbers pour l'ensemble des industries du bâtiment		Charpentier		Ébéniste		Salaire par jour			
						du Maçon à Dresde en été		de l'Ébéniste à Nüremberg	
			Dollars par jour		Dollars par jour				
Années		Années		Années		Années	M.	Années	M.
1848	58	1872	2,60	1872	2,32	*1871*	*2,42*	*1878*	*2,33*
1853	*58*	*1878*	*2,28*	*1876*	*2,11*	1873	4,07	1884	3,00
1857	66	1884	2,60	1882	2,39	*1883*	*2,42*	*1885*	*2,83*
1859	*66*	*1887*	*2,53*	*1887*	*2,35*	1890	3,96	1893	3,45
1866	75	1893	2,67	1892	2,47	*1893*	*3,74*	*1895*	*3,20*
1869	*75*					1899	4,60	1900	3,69
1877	90	Index numbers du salaire par heure		Index numbers du salaire par heure		*1902*	*4,30*	*1901*	*3,69*
1879	*87*					1908	5,31	1907	3,87
		—		—					
1886	*87*	1893	103	1892	104				
1900	100	*1895*	*98*	*1898*	*96*				
		1903	131	1902	115				
		1904	*130*	*1903*	*117*				
		1907	152	1906	128				

(1) *Journal of the Royal statistical Society*, 1901, p. 109.

(2) *Bulletin of the Bureau of Labor*, n° 18 (septembre 1898), pp. 672, 673; n° 77 (juillet 1908), pp. 66 et 84.

(3) Kuczynski, *op. cit.*, pp. 40, 83.

TABLEAU VI. — *Rythme des salaires maxima et minima dans les industries des transports.*

Allemagne (1)						Angleterre (2)		
Paie mensuelle moyenne des marins dans la marine marchande allemande		Salaire journalier moyen du personnel auxiliaire et des ouvriers dans les chemins de fer de l'Etat en Prusse		Salaire hebdomadaire moyen des cochers dans les établissements industriels de Berlin		Salaire hebdomadaire moyen des employés de chemins de fer en Angleterre		
Années	Marks	Années	Marks	Années	Marks	Années	Sh.	d.
1874	59,44	*1896*	*2,41*	*1881*	*18*	*1896*	*24*	
1880	*43,00*	1900	2,72	1885	20	1899	25	3
1883	47,74	*1903*	*2,78*	*1887*	*19*	*1903*	*24*	*10*
1887	*44,30*	1907	3,18	1890	21	1907	25	10
1891	56,81			*1891*	*20*	*1908*	*25*	*0*
1894	*51,16*			1902	24			
1902	61,96			*1903*	*23*			
1904	*61,74*			1908	28,5			
1906	63,78							

(1) Kuczynski, *op. cit.*, pp. 105, 107, 112.
(2) D'après l'*Abstract of Labour statistics*.

CHAPITRE II

Les oscillations périodiques des salaires et la théorie du salaire

SECTION PREMIERE

LE RYTHME DU SALAIRE ET L'INFLUENCE DE LA PRODUCTIVITÉ DU TRAVAIL

Plusieurs des caractéristiques du rythme des salaires, la moindre intensité des fluctuations par rapport à celles des prix, les baisses tardives des salaires suggèrent immédiatement cette induction que les variations cycliques des salaires ne sont que la répercussion de celles des prix. Le rythme des prix doit entraîner des oscillations à la fois dans la demande de travail et dans les exigences des ouvriers, de façon à faire hausser le salaire dans la prospérité et à le déprimer dans la dépression.

Mais cette explication paraît un peu sommaire quand on se souvient des autres caractéristiques observées dans les mouvements périodiques des salaires. Pourquoi donc les hausses dans la prospérité sont-elles plus accusées que les baisses dans la dépression ? Pourquoi parfois les hausses du salaire sont-elles antérieures à celles des prix? Force nous est donc de présenter des développements plus détaillés.

Or, d'après la théorie du salaire la plus généralement

admise aujourd'hui, le salaire *tend* à égaler la *valeur* du *produit* imputable à l'ouvrier, ou ce qu'on appelle la *productivité en valeur* du travail. Deux éléments s'associent d'après cette formule pour former la productivité en valeur du travail : 1° le produit matériel imputable à l'ouvrier, la *productivité physique* du travailleur; 2° la *valeur,* le *prix* du produit.

Les mouvements cycliques du salaire s'effectuent-ils en conformité avec l'action probable de ces deux facteurs? En le recherchant, on verra si par là se peuvent expliquer les diverses caractéristiques du rythme des salaires. En même temps, ce sera sinon une vérification rigoureuse de la théorie de la productivité du travail, du moins une preuve de l'influence de la productivité sur les variations du salaire (1).

§ 1. — *Les variations cycliques de la productivité physique du travail et leur influence sur le salaire*

On montrera plus loin, à propos de l'étude du coût, sur laquelle il nous faut un peu empiéter présentement, que les oscillations de la production moyenne par tête d'ouvrier se font, dans celles des industries pour lesquelles existent des statistiques annuelles, dans les mines de charbon, de fer et dans les hauts fourneaux, en sens inverse de celles des prix et pour partie aussi de celles des salaires. Dans la prospérité, alors que montent prix et salaires, fléchit la production moyenne par ouvrier. Dans la dépression qui suit, alors que les prix s'abaissent, que les salaires se réduisent ou cessent de croître au moins pendant une ou deux années, la production moyenne par ouvrier augmente grandement (2).

---

(1) Cf. H. L. Moore, *Laws of wages,* New-York, 1911, et mon compte rendu de cet ouvrage dans la *Revue d'histoire des doctrines économiques,* 1912.

(2) Cf. Simiand, *Le Salaire des ouvriers des mines de charbon,*

Il s'agit là de statistiques relatives non pas à la productivité physique *spéciale* du travail, non pas au produit imputable au travail seul, mais à la production *globale* à laquelle les autres agents de la production, terre et capital, ont aussi coopéré. Peu importe que le rendement global soit calculé par tête d'ouvrier, ou comme il l'est dans les statistiques agricoles, par unité de terre, par hectare par exemple. Ces procédés de calcul n'impliquent pas que tout le rendement soit imputable soit au travail seul, soit à la terre seule (1).

Il est permis de penser cependant que les mouvements cycliques de la productivité physique spéciale du travail s'effectuent dans le même sens que ceux de la production globale, que ce sont les premiers qui sont la raison principale des seconds.

On verra, en effet, au sujet du coût, que l'une des causes les plus importantes des variations rythmiques de la production globale par tête d'ouvrier dans les industries où on les constate consiste dans les fluctuations de l'effectif ouvrier occupé.

Durant la prospérité, on accroît considérablement dans les industries en question le nombre des travailleurs. Mais les quantités des autres agents de la production, terre et capitaux fixes, ne peuvent être aussi rapidement accrues. La progression proportionnellement plus grande du personnel ouvrier fait jouer la loi des rendements décroissants, diminue les quantités que le dernier ouvrier ajoute au produit. Comme chaque ouvrier occupé peut être considéré comme un dernier ouvrier adjoint à l'ensemble des autres, le produit spécial imputable à chaque ouvrier s'amoindrit. La productivité physique spéciale du travail

---

1907, p. 48; Hector Denis, *La Dépression économique,* 1895, pp. 84 et suivantes; Dechesne, *Revue d'Economie politique,* 1899, p. 481.

(1) Cf. mon étude, *Les trois notions de la productivité et les revenus,* Larose, 1911.

fléchit et fait baisser la production *globale* par tête d'ouvrier. — En outre, durant la prospérité, on utilise même un matériel déjà très usé ou un peu suranné et qu'en des temps moins heureux on aurait démoli. Dans les mines, on exploite des veines moins riches. Mettre à la disposition des ouvriers des capitaux fixes et des terres de moins bonne qualité, c'est comme si on mettait à leur disposition moins de capital et moins de terre, c'est toujours associer trop d'ouvriers à peu de capital et de terre, c'est encore faire jouer la loi des rendements décroissants, amoindrir la productivité marginale d'ouvriers de capacité égale. — Enfin le nouveau personnel embauché est, en général, moins expert que le personnel ancien. Sa productivité est donc inférieure. De là un chef de diminution, non pas sans doute de la productivité des anciens ouvriers, mais de la productivité moyenne pour l'ensemble des ouvriers employés. Or, c'est la moyenne du salaire ou de la production pour l'ensemble des ouvriers occupés que nous donnent les statistiques. — Pour tous ces motifs, on peut présumer que l'amoindrissement de la production globale par tête d'ouvrier, pendant la prospérité, résulte surtout de la réduction de la productivité spéciale du travail.

En sens inverse, le fléchissement notable du personnel ouvrier durant la dépression doit être considéré comme un des facteurs principaux de l'accroissement à la fois de la productivité physique spéciale du travail et de la production globale par tête d'ouvrier. L'outillage en service a beaucoup augmenté, comme on le verra plus tard, dans les derniers temps de la prospérité, augmente encore considérablement dans les premiers temps de la dépression. Il y a ainsi proportionnellement moins d'ouvriers que de capital employé dans l'industrie. Cette réduction relative du nombre des travailleurs augmente la productivité du travail. — Dans le même sens agit l'abandon de tout matériel suranné ou, dans les mines, des veines peu

productrices. — Enfin une sélection très rigoureuse du personnel, le renvoi des travailleurs inexperts, relève la productivité moyenne pour l'ensemble des travailleurs occupés.

Si donc vraisemblablement, au moins pour les industries où des observations peuvent avoir lieu, la productivité physique du travail diminue dans la prospérité et augmente dans la dépression, les oscillations cycliques de cette productivité ne sauraient rendre compte de celles du salaire qui se font en sens contraire.

Il semblerait donc que les mouvements de la productivité physique du travail ne fussent susceptibles de jeter aucune clarté sur les variations cycliques du salaire. Mais un examen plus attentif des faits conduit à des conclusions différentes. Qu'on se reporte encore aux tableaux relatifs à la productivité qui seront insérés dans notre Livre III consacré au coût, qu'on évalue l'intensité des mouvements alternés de la production par tête d'ouvrier. On constate que l'augmentation de cette production pendant la dépression est beaucoup plus considérable que sa diminution pendant la prospérité. Le calcul des moyennes conduit, en effet, aux résultats suivants :

	Mines de charbon		Mines de fer	Production de fonte
	Kilos par jour		Tonnes pr an	Tonnes pr an
Production par tête d'ouvrier :	1857-1892	1857-1909	1857-1909	1873-1909
Diminution moyenne par phase de prospérité.....	46	52	40	4
Accroissement moyen par phase de dépression..	*78*	*69*	*113*	*27*

Il est même possible que dans certaines industries aucune réduction de la productivité moyenne pendant la prospérité n'ait lieu.

Pour les raisons qui ont été exposées, on doit considérer les oscillations cycliques de la production globale

par tête d'ouvrier comme assez symptomatiques de celles de la productivité physique spéciale du travail. Cette dernière productivité aussi a donc d'ordinaire progressé pendant la dépression beaucoup plus qu'elle n'a reculé durant la prospérité.

S'il en est ainsi, la productivité physique du travail a pu exercer une influence importante sinon sur la *direction* dans laquelle s'effectuent les oscillations cycliques du salaire, du moins sur leur *intensité*. Elle a agi sur l'une des caractéristiques observées du rythme des salaires, sur le fait que les baisses du salaire pendant la dépression ont été beaucoup moins accusées que les hausses pendant la prospérité. Le très notable accroissement de la productivité physique du travail durant la dépression a contribué à atténuer l'intensité de la baisse du salaire. Au contraire, la réduction de la productivité physique du travail demeurant faible pendant la prospérité n'a pu diminuer l'intensité de la hausse du salaire durant cette période.

Une seconde caractéristique du rythme des salaires doit tenir encore à la productivité physique du travail. C'est la brève durée des baisses du salaire pendant la dépression, le retour hâtif des hausses. Si la chute des prix finit par entraîner durant cette période un fléchissement des salaires, par entraîner une diminution, par exemple, du tarif aux pièces, très vite et malgré la persistance encore de l'avilissement des prix, en pleine période de dépression, le salaire se relève grâce à l'accroissement sensible de la productivité. La reprise, d'ailleurs, reste légère. Elle ne s'accentuera que pendant la prospérité ultérieure.

En outre, la différence dans l'intensité des oscillations alternées de la productivité physique du travail apparaît comme un des facteurs principaux du mouvement de hausse « de longue durée » du salaire, depuis le milieu du XIX^e^ siècle. Augmentant dans la dépression beaucoup plus qu'elle n'a fléchi pendant la prospérité, dans les industries où elle a fléchi, la productivité physique du travail a pu

le plus souvent atteindre dans chaque cycle un niveau supérieur à celui du cycle précédent. Elle a grandi par paliers successifs. Mais par là elle a permis au salaire de monter lui aussi par paliers successifs. A chaque retour de la prospérité, la productivité physique du travail n'a décru que légèrement. Elle a conservé la plus grosse partie de l'accroissement acquis pendant la dépression antérieure. Son niveau supérieur a favorisé l'ascension du salaire au-dessus du taux où il était parvenu dans la prospérité précédente.

A l'intérieur de chaque cycle, salaire et productivité physique du travail ont souvent évolué en des sens opposés. Mais d'un cycle à l'autre la productivité a progressé. Cette progression a été une des causes de la *différence* du salaire entre périodes de prospérité successives, de son niveau plus élevé dans les périodes plus récentes de son accroissement « de longue durée » (1).

Nous sommes ici en présence d'un de ces nombreux exemples où les fluctuations cycliques se font en des directions contraires à une loi générale ou à une tendance « de longue durée ». Contredite par les forces mises en jeu par ce facteur perturbateur que constitue le cycle périodique, l'action toujours présente de cette loi ou tendance de longue durée se révèle cependant lorsqu'on envisage les cycles successifs. On aperçoit alors qu'elle continue à s'exercer combinée avec l'influence inverse résultant du cycle. Au premier abord, il semble qu'il soit fait échec à la loi générale. Mais lorsqu'on observe les mouvements de longue durée, on la découvre qui, à l'arrière-plan, joint son action aux mouvements cycliques. A ne considérer que les fluctuations cycliques, il y a divergence entre les fluctuations du salaire et celles de la productivité physique

---

(1) Pour plus de détails sur ce point, cf. mon étude *Les trois notions de la productivité et les revenus,* pp. 57 et suivantes.

du travail. Lorqu'on examine les mouvements de longue durée on constate leur concordance d'allure.

§ 2. — *La productivité en valeur du travail et l'action déterminante du rythme des prix sur le rythme du salaire*

Des deux éléments qui par leur combinaison forment la productivité en valeur du travail, du produit matériel imputable à l'ouvrier et du prix du produit, le premier, on vient de le voir, rend compte de certaines des caractéristiques du rythme du salaire. Mais c'est le second, c'est le prix du produit qui explique ce qu'il y a de plus important dans ce rythme, qui explique l'existence du rythme lui-même. Les oscillations cycliques du salaire s'effectuent dans le même sens que celles des prix. Comme elles présentent moins d'intensité que celles des prix, comme la baisse du salaire est postérieure à celle des prix, comme la hausse du salaire elle-même, si elle survient parfois avant celle des prix, ne prend une allure décidée qu'après que les prix se sont mis à monter, ces fluctuations rythmiques du salaire paraissent bien ne constituer qu'une répercussion des mouvements périodiques des prix.

Les oscillations cycliques du salaire sont ainsi une des plus précieuses illustrations de l'influence de la productivité en valeur du travail sur le salaire. On ne peut, sans doute, les considérer comme une vérification rigoureuse de toutes les parties essentielles de la théorie qui fait de la valeur du produit imputable à l'ouvrier le niveau normal du salaire, le niveau vers lequel il tend. Elles ne prouvent pas que le salaire tende à égaler l'intégralité de la productivité en valeur du travail et non pas, par exemple, la moitié ou telle autre portion de cette productivité. Mais elles suffisent tout au moins à établir l'action des variations de la productivité en valeur sur les variations du salaire.

Il est vrai que des deux éléments de la productivité en valeur du travail, si l'un, le prix du produit, se meut dans le même sens que le salaire, l'autre, le produit matériel imputable à l'ouvrier, sa productivité physique, se meut, comme on l'a montré plus haut, en sens contraire. Mais les oscillations de la productivité physique sont trop faibles pendant la prospérité et pendant les premiers temps de la dépression, pour paralyser l'effet des changements des prix.

Dans la prospérité, par exemple, la productivité en valeur sera de dix produits à 0 fr. 70, soit de 7 francs, au lieu de onze produits à 0 fr. 50, au lieu de 5 fr. 50, dans la dépression antérieure. La hausse du prix fera plus que compenser le fléchissement du nombre de produits imputables à l'ouvrier. Dans la dépression, l'augmentation du nombre de produits imputables à l'ouvrier n'est pas immédiatement assez considérable pour faire échec à l'action de la baisse des prix. Au bout de quelque temps seulement, cet accroissement de la productivité physique peut devenir fort sensible. Mais alors, justement, elle réussit à déterminer une légère reprise du salaire pendant la dépression même, comme cela a été expliqué précédemment.

Les oscillations du salaire se font donc bien dans la même direction que les oscillations présumées de la productivité en valeur du travail.

On se souvient des raisons qui permettent de tenir les mouvements cycliques de la production globale moyenne par ouvrier pour assez symptomatiques de ceux de la productivité spéciale du travail. Or, dans le tableau I, en appendice à ce chapitre, je mets en regard des années successives des salaires maxima et minima la valeur de la production moyenne par ouvrier dans les mines de charbon et de fer. On constate que le salaire maximum coïncide avec une valeur accrue de la production par tête d'ouvrier. Le salaire minimum (sauf une exception pour

les mines de fer en 1902) coïncide avec une valeur diminuée de la production moyenne par ouvrier.

La même correspondance existe aussi dans l'ensemble, d'après ce tableau, pour les mouvements « de longue durée » du salaire et de la valeur de la production par tête d'ouvrier. Salaire et valeur de la production par ouvrier ont, depuis le milieu du XIX^e^ siècle, plus que doublé par jour dans les mines de charbon, plus que triplé par an dans les mines de fer.

Dans la mesure où la valeur de la production moyenne par ouvrier est bien un indice de la productivité en valeur du travail, nous avons là une vérification du parallélisme d'allures entre salaire et productivité en valeur du travail.

§ 3. — *Le caractère de simple tendance de la loi du salaire*

La théorie moderne du salaire n'affirme pas l'égalité absolue et constante entre salaire et valeur du produit imputable à l'ouvrier, mais seulement la tendance vers cette égalité. Or, les oscillations périodiques du salaire, en même temps qu'elles nous apportent des arguments de fait en faveur de cette théorie, confirment aussi qu'elle n'exprime qu'une tendance.

Une des caractéristiques, en effet, des fluctuations cycliques des salaires consiste en ce que ces fluctuations, hausses durant la prospérité, baisses surtout durant la dépression, sont bien moindres que les fluctuations correspondantes des prix des marchandises. Si le produit matériel imputable à l'ouvrier ne subissait dans les phases alternées des cycles économiques aucune modification, la valeur du produit imputable à l'ouvrier varierait exactement dans les mêmes proportions que les prix des marchandises. Comme il n'en est pas de même du salaire, la hausse du salaire pendant la prospérité, moindre que celle du prix, impliquerait que le salaire demeure, durant cette période, sensiblement au-dessous de la productivité en

valeur du travail. Durant la dépression, il faudrait admettre à l'inverse que le salaire fléchit beaucoup moins que la valeur du produit imputable à l'ouvrier. Dans la prospérité, comme dans la dépression, le salaire évoluerait dans le même sens que la productivité en valeur du travail, mais sans égaler ses variations, sans s'élever aussi haut ni diminuer autant qu'elle.

Il est vrai que la quantité des produits imputables à l'ouvrier fléchit probablement durant la prospérité et augmente durant la dépression. Ce fait peut amoindrir l'inégalité constatée entre oscillations du salaire et de la productivité en valeur du travail. L'inégalité subsiste cependant. Il a été dit, en effet, que les changements de la productivité physique du travail pendant la prospérité et dans les premiers temps de la dépression sont assez minces. Le salaire devrait donc proportionnellement, sinon monter aussi haut que les prix durant la prospérité, et tomber aussi bas que les prix dans les premiers temps de la dépression, du moins monter presque aussi haut et descendre presque aussi bas. Or, en fait, les variations cycliques du salaire sont très notablement plus faibles que celles des prix. Il reste donc vrai que le salaire croît moins que la productivité en valeur du travail pendant la prospérité et diminue moins que cette productivité pendant la dépression.

Qu'on ajoute à cela le fait observé des baisses tardives du salaire dans la dépression, de l'inexistence parfois de la baisse, et on arrive à cette conclusion que la loi du salaire n'exprime effectivement qu'une tendance. Les démonstrations mêmes que l'on nous présente en faveur de cette loi supposent des délais assez longs jusqu'à ce que les diverses actions mises en mouvement atteignent leur but. Le caractère de simple tendance de la loi du salaire explique donc que la répercussion des variations cycliques des prix sur les salaires ne soit qu'une répercussion fort atténuée et souvent tardive.

SECTION II

L'EFFICACITÉ ET LE RYTHME DE L'ACTION COLLECTIVE OUVRIÈRE. LES GRÈVES OU MENACES DE GRÈVES

Ce qui vient d'être dit du caractère de la loi du salaire permet de rendre compte de l'efficacité de l'action ouvrière. Comme elle n'affirme qu'une tendace à l'égalité entre salaire et productivité en valeur du travail, la théorie du salaire n'implique pas l'inutilité de l'effort concerté des travailleurs pour l'amélioration des salaires. On peut observer dans les cycles économiques comment l'action ouvrière peut accélérer le mouvement naturel des salaires ou même rectifier sa direction.

* * *

Durant la *prospérité,* la hausse des prix doit, d'après la théorie, entraîner le relèvement du salaire. La concurrence entre employeurs désireux d'attirer à eux plus d'ouvriers permet à ces derniers de poser et de faire accepter des conditions progressivement meilleures. Mais abandonnée à elle seule, n'agissant qu'à l'occasion de rapports individuels entre chef d'établissement et ouvriers, la concurrence n'amènerait que des hausses de salaire fort lentes. L'action collective des travailleurs précipite ce qui est le cours naturel des choses.

Cette action collective se présente sous des aspects divers.

Elle peut consister en réclamations pacifiques non suivies de grèves, mais qui empruntent évidemment toute leur force persuasive à la menace implicite de la grève. L'Angleterre, on le sait, est le pays de prédilection des organismes et des procédés de conciliation, échelles mobiles surtout autrefois, aujourd'hui, de préférence, conseils de conciliation et pourparlers entre syndicats des deux par-

ties. C'est en Angleterre aussi que l'on peut le mieux observer l'efficacité de cette action pacifique ouvrière pendant la prospérité. On a vu précédemment que le salaire monte régulièrement durant cette période. Certaines des statistiques du *Board of Trade*, qui montrent que pendant la prospérité augmente considérablement le nombre de travailleurs bénéficiant d'une hausse du salaire, montrent aussi que c'est presque entièrement sans grèves que la hausse a lieu. C'est ce qu'on peut constater dans notre tableau II en appendice. Le nombre des ouvriers dont le salaire croît atteint son maximum au point culminant de la prospérité, en 1899, en 1907. Et la hausse est obtenue pour une énorme majorité de travailleurs, pour la presque totalité, sans grève, sous l'influence de la pression pacifique collective des ouvriers.

Ailleurs qu'en Angleterre, et à certains égards aussi en Angleterre, la pression ouvrière durant la prospérité se révèle par l'accroissement des grèves (1). C'est ce que fait ressortir notre tableau III (*Les minima* sont en *italiques*, puisqu'ils surviennent pendant la *dépression*).

Sauf quelques irrégularités qui ont été omises dans ce tableau, on constate l'augmentation des grèves durant la prospérité jusqu'à un maximum atteint vers la fin de cette période, vers 1890, 1900, 1907, et leur diminution pendant la dépression jusqu'à un minimum atteint à des moments qui varient suivant les pays (2).

Il est vrai que si au lieu de suivre les mouvements des grèves on suit ceux du nombre de grévistes, le rythme n'offre plus la même netteté.

---

(1) Cf. Rist, *Revue d'Economie politique*, 1907 et 1912; March, *Revue d'Economie politique*, 1912.

(2) Sur le mouvement d'augmentation de « longue durée » des grèves, voyez mon rapport à l'*Association pour la protection légale des travailleurs: Le Règlement amiable des conflits du travail*, 1911, p. 72.

Même pour le nombre de grèves, l'existence du rythme ne présente aucun caractère de nécessité. Il se peut qu'il y ait à cet égard trois phases dans l'histoire de l'action ouvrière. Dans une première phase, la phase du passé, les travailleurs inorganisés laissent passer les périodes de prospérité sans songer à en bénéficier, sans présenter de réclamations et sans les appuyer par la grève. Dans une troisième phase, qui est peut-être celle de l'avenir, grâce aux rapports pacifiques entre organisations patronales et ouvrières, les revendications ouvrières pourront croître dans la prospérité sans qu'augmente le nombre de grèves. Satisfaction pourra être obtenue sans grève comme on l'a noté pour l'Angleterre. C'est sans doute pour cette raison que pour certains des cycles la multiplication des grèves pendant la prospérité ne s'observe pas dans ce pays.

C'est seulement dans une sorte de phase de transition entre le passé et l'avenir, dans la phase présente, que le rythme a lieu. L'organisation ouvrière est déjà assez développée pour que les travailleurs sachent unir leurs efforts en vue de tirer parti des années de prospérité. Mais en l'absence de rapports pacifiques entre groupements patronaux et ouvriers, les améliorations ne s'effectuent trop souvent qu'à la suite d'une grève. Les travailleurs ne sont pas toujours assez disciplinés pour se garder des grèves brusques. Les employeurs, de leur côté, ne croient pas en la force de l'union ouvrière, escomptent que la menace de grève demeurera vaine et ne prêtent l'oreille aux doléances que quand la grève devient effective. Surtout paraît influer cette idée que le salaire doit demeurer indépendant des conjonctures économiques. Pendant la dépression, c'est l'ouvrier qui se réclame de ce principe, qui invoque la doctrine du *living wage*. Pendant la prospérité, c'est l'employeur qui s'en prévaut. Peut-être est-ce là un des traits de la psychologie patronale contemporaine. Mais peut-être cette politique patronale résulte-t-elle de la difficulté de faire accepter aux travail-

leurs, en période de dépression, une baisse de salaire, dérive-t-elle ainsi de la mentalité ouvrière elle-même.

Quoi qu'il en soit, la progression des grèves témoigne bien de la pression ouvrière en vue de l'obtention de meilleures conditions du travail. Même en Angleterre, cette augmentation a eu lieu dans certaines des périodes de prospérité.

L'alternance des phases de prospérité et de dépression ne fait pas seulement varier le *nombre* des grèves. Elle exerce une seconde action sur les grèves. Elle influe sur leur *caractère*. Elle détermine une certaine alternance des grèves *offensives* et des grèves *défensives*, des grèves déclarées soit pour obtenir une hausse soit pour résister à une baisse du salaire. En Angleterre, d'après le tableau IV de notre appendice, depuis 1897 tout au moins, on observe que pendant la prospérité croît le nombre des ouvriers prenant part à des grèves offensives, et décroît le nombre de ceux qui prennent part à des grèves défensives. C'est l'inverse dans la dépression.

Les cycles économiques qui agissent ainsi sur le *nombre*, sur le *caractère* des grèves, influent-ils aussi sur leurs *résultats?*

Dans les années où augmente le nombre de grèves, cette augmentation devrait être en soi un facteur d'accroissement de la *proportion* des échecs. Supposons que le nombre annuel des grèves passe de 500 à 2.000. Il serait moins aisé d'obtenir encore satisfaction dans la moitié des cas, d'obtenir satisfaction, toutes choses égales, dans 1.000 cas que dans 250 au cours d'une année. Or, le nombre de grèves croît dans la prospérité. Et cependant, parce qu'on se trouve précisément en une période favorable, non seulement la proportion des échecs ne grossit pas, mais paraît plutôt diminuer. Dans notre tableau V, malgré quelques irrégularités que révèlent les crochets et les accolades, on voit la proportion des échecs dans les grèves diminuer dans la prospérité jusqu'à un minimum

atteint vers le point culminant de cette période, aux environs de 1882, 1890, 1900, 1907. Elle progresse ensuite durant la dépression pendant un temps plus ou moins long.

Tous ces faits établissent bien l'utilité de l'action collective ouvrière sous ses diverses formes pour amener pendant la prospérité la hausse des salaires. Cette hausse était dans le cours naturel des choses. Mais les rapports individuels entre employeurs et ouvriers ne l'auraient déterminée qu'avec une beaucoup plus grande lenteur et sans doute avec une moindre intensité.

*
* *

Pendant la *dépression,* l'action collective ouvrière paraît réussir à faire davantage. Elle résiste au mouvement naturel des salaires et parvient à corriger dans une certaine mesure sa direction.

Si la dépression durait de longs espaces de temps, constamment accompagnée du chômage d'une forte fraction de la population ouvrière, il est probable qu'en dépit des plus solides organisations ouvrières le salaire finirait par subir de sensibles fléchissements. D'abondantes masses ouvrières ne peuvent pas se résigner au chômage continu pendant de nombreuses années. Leur désir de travail à tout prix finirait par déprimer le salaire.

Mais la faible durée de la dépression, la lenteur avec laquelle opèrent les tendances mises en mouvement par la chute des prix favorisent la résistance que la classe ouvrière oppose à la chute des salaires. L'employeur préférera parfois payer à l'ouvrier plus même qu'il ne lui rapporte, plus que la valeur du produit imputable, plutôt que de supporter la perte plus grave résultant du double chômage de l'ouvrier et du métier. La classe ouvrière tire parti de cette situation momentanée. Par la grève ou la crainte de la grève, le chef d'entreprise se voit contraint de laisser les salaires à la même hauteur qu'auparavant ou à peine diminués.

L'énergie ouvrière peut ainsi obliger l'entrepreneur à payer des salaires trop élevés. Mais alors apparaît un fait montrant combien on a raison de rapprocher les lois économiques des lois biologiques plutôt que des lois mécaniques. Dans le monde mécanique, certains facteurs étant donnés, on peut calculer avec exactitude leurs effets. Du moment qu'on a pu les isoler, eux seuls restent en action. Dans le monde organique, il faut toujours compter sur la possibilité de facteurs nouveaux naissant du jeu même des facteurs en cause et capables de modifier leurs conséquences. La tendance naturelle durant la dépression est, toutes choses égales, vers la baisse du salaire, et la résistance ouvrière ne pourrait durer qu'un temps assez bref. Mais cette courte résistance suffit à empêcher les choses de demeurer égales, à susciter un nouveau facteur qui modifie les faisceau ancien des forces en action. D'importantes parties de la thérapeutique moderne sont fondées sur la naissance dans l'organisme attaqué de substances nouvelles qui viennent augmenter sa capacité de résistance. De même, les salaires excessifs (joints d'ailleurs à tous les autres éléments du coût, qui sont trop lourds durant la dépression relativement aux bas prix de vente) stimulent l'ingéniosité des directeurs de la production. Ils deviennent « inventifs par nécessité ». Toute une série d'améliorations techniques sont introduites. C'est là un facteur nouveau qui augmente la productivité globale et la productivité spéciale du travail, abaisse le coût de la main-d'œuvre. Le salaire cesse d'être trop élevé, grâce à l'accroissement de la productivité en nature et en dépit de l'avilissement des prix.

L'influence de la productivité en valeur tend naturellement à faire varier le salaire pendant les phases alternées des cycles économiques. Mais la lenteur des mouvements naturels donne tout son prix à l'action collective des travailleurs. Pendant la prospérité, où la productivité en valeur du travail est très haute, l'offensive ouvrière rap-

proche davantage le salaire de ce niveau élevé et plus vite que ne le ferait le seul jeu de la concurrence. Pendant la dépression, où le salaire normalement tendrait à diminuer, la défensive ouvrière contribue à amener indirectement une progression de la productivité en nature, à arrêter par là la baisse de la productivité en valeur du travail et du salaire. L'intervention ouvrière favorise l'influence de la productivité en valeur sur le salaire dans la première phase du cycle économique, et celle du salaire sur la productivité dans la seconde. La théorie du salaire qui n'exprime qu'une tendance n'exclut pas l'efficacité de la pression ni l'utilité de l'organisation ouvrière.

* * *

On a ainsi successivement rendu compte des divers traits qui caractérisent les oscillations périodiques des salaires. La loi supérieure qui régit ces oscillations nous a paru être l'action sur le salaire de la productivité en valeur du travail. Mais des deux éléments qui composent cette productivité la quantité de produits imputables ne joue ici qu'un rôle modeste. Elle explique cependant les hausses parfois hâtives du salaire, le fait que ces hausses soient beaucoup plus accusées que les baisses, et aussi le mouvement de hausse de longue durée du salaire. C'est le second élément de la productivité en valeur, c'est le prix des produits qui est le facteur déterminant des variations cycliques des salaires. C'est le rythme des prix qui entraîne avec soi le rythme des salaires. La lenteur cependant de la répercussion des prix sur les salaires a pour conséquence les baisses tardives du salaire dans la dépression et surtout la moindre intensité des fluctuations du salaire par rapport à celles des prix. De là aussi l'efficacité de l'action collective ouvrière, des grèves ou menaces de grèves.

Les oscillations des salaires exercent peut-être à leur tour quelque influence sur les oscillations des prix. Peut-

être pourront-elles entrer pour une part dans l'explication du rythme des prix et de la périodicité des crises. Mais dès maintenant il est manifeste que le salaire ne peut être, en cette matière, qu'un facteur secondaire, agissant tout au plus par réaction. Ses mouvements ne commandent pas à ceux des prix. Ils en dérivent. Ils n'en sont qu'un corollaire. C'est la hausse ou la baisse du prix qui, augmentant ou diminuant le besoin de travailleurs, la *demande* d'ouvriers, la valeur du rendement ouvrier, pousse à la hausse ou à la baisse des salaires.

APPENDICE

TABLEAU I. — *Valeur de la production par tête d'ouvrier pendant les années des salaires maxima et minima* (1)

Mines de charbon en France			Mines de fer en France		
Années	Salaires par jour	Valeur de la production moyenne par ouvrier et par jour	Années	Salaires annuels	Valeur de la production moyenne annuelle par ouvrier
1852	*2,04*	*4,81*	1856	442	852
1858	2,55	5,97	*1857*	*440*	*851,6*
1860	*2,50*	*5,73*	1866	654	1.254
1868	2,96	6,45	*1870*	*643*	*1.198*
1870	*3,04*	*6,55*	1873	846	1.568
1874	3,56	8,93	*1874*	*843*	*1.483*
.....			1882	1.010	1.784
1883	3,84	8,06	*1886*	*863*	*1.519*
1888	*3,71*	*7,60*	1892	1.025	1.843
1892	4,24	8,46	*1894*	*943*	*1.793*
1896	*4,10*	*7,86*	1901	1.156	1.902
1901	4,82	10,68	*1902*	*1.149*	*2.118*
1905	*4,53*	*9,17*	1908	1.506	2.809
1908	4,96	10,76			

(1) D'après les tableaux de M. Simiand, *op. cit.*, p. 48 pour les mines de charbon, et la *Statistique de l'industrie minérale* pour les mines de fer.

TABLEAU II. — *Rythme des changements de salaires en Angleterre et procédés par lesquels les changements se sont effectués dans les années de prospérité* (1).

Années	Milliers d'ouvriers au salaire affecté		Milliers d'ouvriers au salaire modifié				
			Sans grève				
	Par une hausse	Par une baisse	Par échelles mobiles	Par conciliation et arbitrage	Par arrangements amiables	Total	Après grève
1895	*80*	*32*					
1899	1.171	1	175	376	587	1.138	34
1904	*16*	*785*					
1907	1.244	3	57	732	445	1.234	12
1909	*18*	*1.132*					

TABLEAU III. — *Rythme du nombre de grèves (succession des maxima et des minima* (2).

France		Allemagne		Italie	
Années	Grèves	Années	Grèves	Années	Grèves
1890	313	1900	1.468	1891	164
1892	*261*	*1901*	*1.091*	*1894*	*128*
1900	902	1906	3.626	1901	1.701
1902	*512*	*1908*	*1.524*	*1903*	*617*
1906	1.309				
1909	*1.025*				

Autriche		Belgique		États-Unis	
Années	Grèves	Années	Grèves	Années	Grèves
1899	316	1900	146	1890	1.897
1902	*272*	*1903*	*70*	*1896*	*1.066*
1906	1.133	1907	224	1903	3.648
1909	*609*	*1908*	*108*	*1905*	*2.186*

(1) D'après les *Annual Reports on Strikes and lock-outs.*
(2) D'après l'*Annuaire statistique de la France.*

TABLEAU IV. — *Rythme du nombre des ouvriers participant à des grèves offensives et défensives en Angleterre* (1)

Années	Milliers d'ouvriers en grève pour une hausse du salaire	Moyennes annuelles par périodes	Milliers d'ouvriers en grève contre une baisse du salaire	Moyennes annuelles par périodes
1897	50	78	8	8
1898	152		11	
1899	74		7	
1900	57		7	
1901	*20*	*13*	*15*	*17*
1902	*15*		*26*	
1903	*14*		*12*	
1904	*5*		*14*	
1905	14	33	11	7
1906	59		5	
1907	25		4	
1908	*16*	*15*	*142*	*76*
1909	*14*		*10*	

TABLEAU V. — *Rythme du nombre proportionnel d'échecs dans les grèves* (2)

France		Allemagne		Angleterre	
Années	Pour °/₀	Années	Pour °/₀	Années	Pour °/₀
1896	*49,8*	1899	41,0	1889	17,3
1900	37,4	*1902*	*56,3*	*1895*	*37,2*
1902	*42,4*	1906	36,6	1898	31,9
[1904	32,4]	*1908*	*52,3*	1900	33,6
1906	37,6			*1904*	*50,7*
1908	*52,5*			1906	36,8
				1909	*45,6*

(1) D'après les *Annuals Reports on Strikes and lock-outs.*
(2) D'après l'*Annuaire statistique de la France.*

Autriche	
Années	Pour °/₀
1895	*48,3*
1900	35,0
1901	*43,0*
1905	26,9
1907	28,3
1908	*35,1*

Belgique	
Années	Pour °/₀
1899	55,7
1901	*75,2*
1907	55,2
1908	*66,3*

États-Unis	
Années	Pour °/₀
1883	25,7
1887	*47,2*
1889	34,6
1893	38,8
1894	*48,4*
1899	12,5
1902	29,8
1904	*49,4*

CHAPITRE III

Les mouvements du salaire réel dans les cycles économiques

Les mouvements du salaire en argent conduiraient à penser que l'ouvrier tire grand avantage de la prospérité et souffre, quoique légèrement, de la survenance de la crise. Mais quand on arrive à la considération de ce qu'on appelle le *salaire réel,* du pouvoir d'achat de l'ouvrier, qui importe au travailleur plus que le salaire en argent, qui est la vraie mesure de son bien-être, ne doit-on pas affirmer l'inverse ? Si les oscillations du salaire *en argent* sont moins accentuées que celles des prix des produits, le *salaire réel,* le pouvoir d'achat de l'ouvrier, n'est-il pas plus considérable dans la dépression que dans la prospérité ?

Pendant les périodes de prospérité, le salaire hausse. Mais il hausse moins que le prix. La part du produit que l'ouvrier peut racheter avec son salaire se restreint. N'en résulte-t-il pas un fléchissement du salaire réel, une diminution du bien-être ouvrier ? Pendant les périodes de dépression, le salaire demeure stationnaire ou baisse. Mais il baisse en tout cas beaucoup moins que le prix. L'ouvrier peut racheter avec son salaire une plus grande partie du produit. N'en résulte-t-il pas un accroissement du salaire réel et du bien-être ouvrier ? N'est-ce pas la

dépression qui est une époque heureuse pour la classe ouvrière ? Et la prospérité, malgré sa dénomination mensongère, n'aggrave-t-elle pas la condition des travailleurs?

Il en serait ainsi sans doute sans deux grands faits qui viennent modifier l'aspect des choses.

Il faut d'abord observer que les fluctuations générales des prix des marchandises produites par les ouvriers dans l'industrie ne sont pas identiques à celles des marchandises achetées avec leurs salaires. Ces ouvriers fabriquent des produits industriels de toutes sortes. Mais c'est la nourriture qui absorbe la plus grosse fraction de leur budget de dépenses. Après la nourriture vient, mais loin en arrière, le loyer. D'autre part, c'est aux prix de gros que nous avons comparé les salaires ouvriers. Et ce sont des prix de détail que paient les ouvriers. Or, les prix des denrées alimentaires, les loyers aussi, ne sont entraînés que d'une manière atténuée dans les oscillations rythmiques des prix. Les prix de détail, de même, présentent une plus grande stabilité que les prix de gros. Si donc le rythme du salaire a beaucoup moins d'ampleur que celui des prix de gros des articles industriels, il en est de même des prix de détail de ce que l'ouvrier achète avec son salaire. On ne peut plus affirmer à coup sûr que le salaire réel augmente dans la dépression et fléchit dans la prospérité. Il faut rechercher si en fait le salaire en argent hausse et baisse plus ou moins que le coût de la vie ouvrière.

Les investigations anglaises sur les salaires, les recherches américaines aussi, mais pour un laps de temps beaucoup plus court, jettent quelque clarté sur ce point. De 1850 à 1902, M. Wood nous donne pour l'Angleterre, en regard des index numbers des salaires en argent, les index numbers du coût de la vie ouvrière (du prix des subsistances ainsi que du loyer), et les index numbers du salaire réel qui résulte des deux données précédentes. Le *Bulletin of the Bureau of Labor* américain nous fournit,

de 1890 à 1907, des renseignements sur le prix des subsistances ouvrières.

Or, une première inspection des tableaux qu'on nous présente permet de faire deux constatations : 1° Les mouvements du salaire réel ne s'effectuent pas dans un seul et même sens pendant toute la durée, soit de la prospérité, soit de la dépression. Durant le cours d'une même période de prospérité par exemple, hausses et baisses du salaire réel se succèdent suivant que la hausse du salaire en argent précède ou suit celle du prix des subsistances et suivant qu'elle est tantôt plus et tantôt moins considérable. 2° Les mouvements du salaire réel ne s'effectuent pas de façon identique, soit dans les périodes de prospérité successives, soit dans les dépressions successives.

Force est donc de faire la comparaison cycle par cycle et dans chaque cycle, année par année, des fluctuations du salaire en argent, du coût de la vie et du salaire réel. Il serait trop long de présenter à cette place cette comparaison. Mais il se trouve que les résultats auxquels elle conduit sont à peu près identiques, au moins pour l'Angleterre, à ceux que donne l'examen de ce qui a lieu au terme de la prospérité et de la dépression. Il suffira donc de reproduire dans le tableau I en appendice les index numbers des salaires et des prix en Angleterre à ces moments-là, de raisonner sur eux en faisant abstraction des menues oscillations divergentes qui ont pu se produire dans l'intervalle. L'observation détaillée des cycles montre que, somme toute, ces oscillations divergentes ne modifient pas l'aspect des choses tel qu'il se dégage de ce tableau. (Les chiffres relatifs à la dernière année des périodes de dépression sont, dans ce tableau, en *italiques*.)

L'enseignement général qui découle de ce tableau I, en ce qui concerne le salaire réel en Angleterre, c'est que presque toujours il a haussé, tant dans les périodes de dépression que dans les périodes de prospérité. Sur 11 cas envisagés pour l'Angleterre, on ne constate une baisse

marquée qu'en 1857, et deux baisses insignifiantes en *1869* et 1881. Dans les 8 autres cas, c'est la hausse.

Le salaire réel s'est élevé dans la plupart des phases de prospérité parce que la hausse du salaire en argent a été plus accusée que le renchérissement du coût de la vie, et parfois même parce que la hausse de ce coût de la vie n'a pas eu lieu. Il s'est élevé dans la plupart des périodes de dépression parce que, avec la baisse ou la quasi-immobilité du salaire en argent, a coïncidé un fléchissement assez notable du coût de la vie.

En moyenne, la hausse a été de 5,6 p. 100 par période de prospérité et de 5,7 p. 100 par période de dépression.

Tandis que le salaire en argent s'élève notablement dans la prospérité et s'abaisse ou tout au moins demeure à peu près stationnaire dans la dépression, le salaire réel s'élève, mais modérément à la fois, dans la prospérité et dans la dépression. Il semble indifférent pour l'ouvrier constamment et également occupé, pour l'ouvrier qui n'est pas touché par les fluctuations du chômage, au moins en Angleterre, de se trouver en période de prospérité ou en période de dépression. Dans une des phases du cycle, son salaire réel, son bien-être augmentent, grâce à la hausse de son salaire en argent. Dans l'autre phase ils augmentent, grâce à la baisse du coût de la vie.

Mais s'il en est ainsi quand on examine d'ensemble les mouvements du salaire réel depuis le milieu du XIX^e^ siècle, les faits prennent une autre physionomie quand on les examine à l'intérieur de chacune des trois périodes « de longue durée » des prix qui se sont succédé depuis 1850.

Dans la période de hausse « de longue durée » des prix qui s'est écoulée de 1850 à 1873, c'est dans les phases cycliques de prospérité que s'est surtout amélioré le bien-être du travailleur anglais. Son salaire en argent (sauf dans la prospérité précédant la crise de 1857) s'est beaucoup accru, beaucoup plus que le coût de la vie. La hausse moyenne par phase de prospérité a été ainsi, pour le

salaire réel, de 7 p. 100. Au contraire, pendant les phases de dépression, le salaire réel est demeuré à peu près immobile parce que le coût de la vie n'a guère fléchi. La hausse moyenne du salaire réel n'a été que de 1 p. 100 par phase de dépression.

Dans la longue période de baisse des prix qui a duré de 1873 à 1896, ce sont les phénomènes inverses. Le salaire réel a moins gagné dans les phases de prospérité à cause de hausses fort modérées du salaire en argent. Il a davantage gagné dans les phases de dépression à cause de baisses très accentuées du coût de la vie. La hausse moyenne du salaire réel a été de 5 p. 100 par phase cyclique de prospérité et de 8 p. 100 par phase de dépression.

Il est fâcheux que notre tableau ne nous renseigne pas sur les mouvements du salaire réel dans la longue période de hausse des prix où nous sommes engagés depuis 1896. La statistique de M. Wood s'arrête à l'année 1902 pour le salaire réel. A cette date, l'index number du salaire réel, qui est à *177*, indique un fléchissement dans la dépression qui a suivi la crise de 1900. D'après ce que nous savons par ailleurs des variations des prix de subsistances à Londres (1), il en a été de même dans la dépression qui a suivi la crise de 1907. On doit donc estimer que dans la période de longue durée des prix, qui persiste depuis 1896, le salaire réel s'est élevé, mais modérément, dans les phases de prospérité et qu'il a diminué dans les phases de dépression.

C'est ce que montrent aussi les chiffres de notre tableau I, relatifs aux Etats-Unis. Depuis 1896, à cause de l'élévation persistante du coût des subsistances, ce sont de faibles hausses du salaire réel pendant la prospérité, ou même parfois une absence de hausse, et des baisses dans la dépression.

---

(1) V. mon étude, le *Salaire réel et sa nouvelle orientation* (*Revue d'Economie politique*, 1912, p. 546).

En Angleterre et aux Etats-Unis, ainsi, dans les périodes de hausse des prix « de longue durée », c'est la phase de prospérité qui est plus favorable à l'amélioration du salaire réel, à cause d'une progression du salaire en argent souvent supérieure à celle du coût de la vie. Dans les périodes de baisse des prix « de longue durée », c'est la phase cyclique de dépression qui a accru davantage le salaire réel, à cause de la forte réduction du coût de la vie.

Mais ces différences entre la prospérité et la dépression suivant les époques tiennent aux mouvements de longue durée des prix. Si ces mouvements n'avaient pas existé, ou si on pouvait en faire abstraction pour s'en tenir à ce qui résulterait uniquement des cycles économiques, ce qu'on constaterait, c'est sans doute ce que nous avons observé en moyenne pour l'ensemble des faits depuis 1850 : une amélioration modique du salaire réel dans la prospérité, due à une hausse du salaire en argent légèrement supérieure à celle du coût de la vie; une amélioration modeste encore dans la dépression, due à une baisse du coût de la vie un peu plus marquée que celle des salaires, lesquels ne fléchissent guère.

Les variations des prix de longue durée n'altèrent pas seulement l'allure du salaire réel dans les phases cycliques alternées. Elles modifient encore ses mouvements de longue durée. Notre tableau I montre que le salaire réel en Angleterre s'est accru beaucoup plus sensiblement dans la période « de longue durée » de baisse des prix, de 1873 à 1896, que dans la période de hausse antérieure. On peut ajouter qu'il ne progresse plus guère ou même peut-être qu'il recule légèrement dans la période présente de hausse de longue durée des prix (1).

---

(1) V. mon *étude citée,* p. 548.

БИБЛІОТЕКА * Ученаго Комитета М[illegible] *

APPENDICE

TABLEAU I. — *Index numbers du salaire en argent, du coût de la vie ouvrière et du salaire réel en Angleterre, au terme de la prospérité et de la dépression, et à certaines des mêmes dates aux Etats-Unis* (1).

	Angleterre			États-Unis		
Années	Salaire en argent	Prix des subsistances et loyer	Salaire réel	Salaire en argent par semaine	Prix des subsistances	Salaire réel par semaine
—	—	—	—	—	—	—
1851	*100*	*98*	*102*			
1857	112	116	96			
1861	*114*	*113*	*100*			
1866	132	113	116			
1869	*130*	*111*	*115*			
1873	155	120	128			
1879	*146*	*106*	*137*			
1881	147	108	136			
1886	*148*	*98*	*151*			
1890	163	98	166	101,0	102,4	98,6
1896	*163*	*92*	*176*	*99,5*	*95,5*	*104,2*
1900	179	97	183	104,1	101,1	103,0
1904	*176*			*112,2*	*111,7*	*100,4*
1907	190			122,4	120,6	101,5

(3) D'après les index numbers de M. Wood, *Journal of the Royal Statistical Society*, mars 1909, p. 102, et le *Bulletin of the Bureau of Labor* de Washington, 1908, p. 7.

CHAPITRE IV

Les oscillations périodiques du chômage et du salaire réel global de la classe ouvrière

---

Il résulte de ce qui précède au sujet du salaire réel que la succession des phases de prospérité et de dépression peut n'apporter que de faibles changements au bien-être de *certains* des ouvriers, de ceux qui sont pleinement et également occupés aussi bien dans une période que dans l'autre. Mais les choses prennent un tout autre aspect quand ont tient compte du *chômage*.

On sait qu'on ne possède guère d'autres informations sur l'état annuel du chômage que celles qui émanent des syndicats ouvriers. Mais ces informations témoignent d'une répercussion certaine de nos cycles sur le chômage comme le montre le tableau I en appendice à ce chapitre. (Ce sont les *maxima* que je mets en *italiques* et qui correspondent à la dépression.)

D'après ce tableau, sinon de 1850 à 1860, à partir de cette dernière date du moins, le chômage en Angleterre présente des mouvements cycliques d'une grande netteté. Il diminue notablement dans la prospérité jusqu'aux crises de 1866, 1873, 1882, 1890, 1900, 1907. Il s'aggrave dans la dépression après les crises. Le minimum du chômage est souvent atteint dans l'année qui précède la crise. Mais les

statistiques mensuelles montrent que très fréquemment le chômage continue à décroître dans les premiers mois de l'année où éclate la crise pour n'augmenter que dans les derniers mois, après la crise (1). Dans les autres pays aussi, mais depuis moins de temps, on peut constater le même rythme du chômage.

Les oscillations du chômage apparaissent fort considérables, surtout en Angleterre. En moyenne, depuis le milieu du siècle dans ce pays, le chômage (en ne tenant pas compte des chiffres entre crochets) aurait oscillé entre un minimum de 2,5 p. 100 au terme de la prospérité et un maximum de 9 p. 100 vers la fin de la dépression. Il va donc presque jusqu'à quadrupler dans cette dernière période.

Ces chiffres révèlent de très douloureuses misères ouvrières durant la dépression. Ceux des ouvriers, sans doute, qui sont encore constamment occupés ne perdent presque rien comme producteurs et gagnent comme consommateurs à cause de la baisse des prix des subsistances. Mais la détresse est grande pour la masse des travailleurs renvoyés des ateliers. Une foule d'ouvriers est sans emploi et ne peut rien acheter d'autre que ce que lui permettent de maigres épargnes, les allocations syndicales ou les secours de l'assistance publique et privée.

Il est en outre toute une catégorie d'ouvriers dont la situation est empirée dans la dépression par un chômage dont nos statistiques anglaises ne tiennent pas compte. Ce sont les ouvriers contraints à un chômage partiel par la pratique du *short time* : 40 heures de travail par semaine dans telle ou telle des industries textiles, par exemple, au lieu de 55 ou 56. De sorte que si le taux normal du salaire en argent ne fléchit guère, ainsi qu'il a été vu plus haut, le salaire hebdomadaire en argent effective-

---

(1) En Angleterre ainsi c'est seulement à partir de juin 1900, de juillet 1907, que le chômage commence à croître.

ment touché par nombre d'ouvriers est très fortement écorné.

Que devient le revenu réel de la classe ouvrière prise d'ensemble, son salaire réel global, durant la dépression ? Ce que les uns perdent par le chômage est-il compensé par ce que les autres gagnent à l'abaissement du prix des subsistances ? A cette question nous trouvons une réponse pour l'Angleterre, dans des tableaux d'index numbers que nous présente M. Wood. Ce dernier a calculé ce que devient le salaire réel rectifié par la considération du chômage tel qu'il résulte des renseignement de source syndicale. Aucun compte n'est tenu du *short time,* au sujet duquel manquent les données précises. Or, si on examine les index numbers du salaire réel ainsi rectifié, on constate, au moins depuis 1861, c'est-à-dire depuis le moment où le chômage en Angleterre obéit à des fluctuations cycliques, des augmentations assez régulières pendant la prospérité et des diminutions durant la dépression. Notre tableau II nous indique comment se succèdent les maxima et les minima. (Les *minima* sont en *italiques.*)

D'après ce tableau II, tandis que le salaire réel de l'ouvrier pleinement occupé croît légèrement dans la prospérité et la dépression, ce qu'on peut appeler le salaire réel total, le bien-être global de la classe ouvrière, progresse très considérablement dans la prospérité et fléchit au contraire sensiblement dans la dépression. Les fluctuations sont même plus notables que celles du salaire en argent. En moyenne, la majoration pour le salaire réel global de la classe ouvrière est de 20 p. 100 par période de prospérité et la décroissance de 7 p. 100 par période de dépression. Nous avions trouvé pour le salaire en argent une hausse de 12 p. 100 et une baisse de 3 p. 100.

C'est donc en définitive à raison des oscillations du chômage que la prospérité est vraiment une période favorable pour la classe ouvrière, et la crise le début d'une ère de souffrances. Le chômage entraîne une importante

réduction du bien-être pour la classe ouvrière considérée d'ensemble. Le plus pénible est que cette diminution ne se répartit pas également sur tous les travailleurs. Pour ceux devant qui se ferment les portes des usines, ce sont des années de dure misère.

APPENDICE

TABLEAU I. — *Rythme du chômage parmi les membres des syndicats ouvriers* (1).

Angleterre		France		Allemagne		Norvège	
Proportion par cent ouvriers							
Années		Années		Années		Années	
1856	4,7						
1858	*11,9*						
[1860	1,9]						
[*1862*	*8,4*]						
1865	2,1						
1868	*7,9*						
1872	0,9						
1879	*11,4*						
1882	2,3						
1886	*10,2*						
1890	2,1						
1893	*7,5*						
1899	2,0	1899	6,6				
1904	*6,0*	*1904*	*10,2*	*1904 ?*	*2,1*	*1905*	*4,4*
1906	3,6	1907	7,0	1906	1,1	1907	2,5
1908	*7,8*	*1908*	*8,6*	*1908*	*2,9*	*1909*	*5,0*

(1) D'après les chiffres rassemblés dans l'*Annuaire statistique de la France, Résumé rétrospectif,* 1910, p. 180. Les chiffres pour la Norvège sont empruntés au *Compte rendu de la Conférence internationale du chômage,* t. III, *Rapport* n° 38.

TABLEAU II. — *Rythme du salaire réel rectifié par la considération du chômage en Angleterre* (1)

Années	Index numbers de M. Wood	Années	Index numbers de M. Wood
1861	*95*	1883	136
1865	115	*1884*	*132*
1868	*101*	1890	162
1875	132	*1892*	*153*
1879	*121*	1900	177

(1) *Journal of the Royal statistical Society,* mars 1909, p. 102.

CHAPITRE V

Les oscillations périodiques du paupérisme et de la criminalité

La lamentable condition des ouvriers congédiés des ateliers pendant les phases de dépression entraîne une certaine aggravation périodique du paupérisme et de la criminalité.

Sans doute ce n'est pas là une nécessité, une des manifestations fatales des cycles. Des facteurs autres que les cycles agissent sur la criminalité et le paupérisme. En outre, une organisation plus perfectionnée de la lutte contre le chômage pourrait réussir à éviter la recrudescence de ces deux maux déplorables durant la dépression.

Jusqu'ici cependant, au moins dans certains pays, et d'après certaines des statistiques, avec plus ou moins de régularité, s'observe l'existence d'un certain rythme que révèle notre tableau I en appendice. (Ce sont les *maxima* cette fois qui, étant relatifs à la *dépression,* sont en italiques.)

Pour ce qui concerne le *paupérisme,* notre tableau montre qu'en Angleterre le nombre de personnes secourues par application de la loi des pauvres croît dans la dépression et décline dans la prospérité. L'augmentation moyenne par phase de dépression est de 11 p. 100 et la

diminution moyenne par phase de prospérité de 12 p. 100. Il faut noter sur notre tableau quelques retards de l'année où les minima sont atteints par rapport à l'année de la crise. Ce fait signifie que souvent l'accroissement du paupérisme ou sa manifestation commence non pas dès l'année de la crise, mais seulement un certain temps après qu'on est engagé dans l'ère de la dépression. La misère ne s'aggrave ou plutôt l'appel à la charité publique ne se fait plus pressant qu'après que la dépression a duré un certain temps.

Quant à la *criminalité,* on constate fréquemment en Angleterre, en Allemagne et, pour les délits poursuivis devant les tribunaux correctionnels en France, une décroissance de la criminalité durant la prospérité jusqu'à un minimum atteint aux environs de l'année de la crise, aux environs de 1866, 1873, 1882, 1890, 1900, 1907, et une augmentation ensuite dans la dépression. Certaines exceptions à cette règle se manifestent cependant. En outre, en France, les oscillations pour les crimes poursuivis devant les cours d'assises ne présentent guère de régularité.

* * *

A certains égards ainsi, il semblait que la crise et la dépression ne dussent pas beaucoup aggraver le sort de la classe ouvrière. Le *salaire en argent* ne fléchit que très faiblement. Le *salaire réel* croît fort souvent. Mais c'est à cause du *chômage* que la classe ouvrière est fâcheusement atteinte. Dans son ensemble, elle supporte une sensible diminution de son bien-être. La situation devient surtout désastreuse pour cette partie de la classe ouvrière qui souffre d'un chômage complet. Et par un enchaînement funeste de répercussions successives, l'extension du chômage entraîne un accroissement périodique du paupérisme. Cet accroissement, à son tour, à cause de la misère tentatrice, détermine une progression périodique de la criminalité.

APPENDICE

TABLEAU I. — *Rythme du paupérisme et de la criminalité*

Paupérisme		Criminalité					
Angleterre et pays de Galles (1) — Nombre de pauvres secourus au 1er janvier		France (2) — Nombre de prévenus devant les tribunaux correctionnels		Angleterre et Pays de Galles (1) — Accusés de crime		Allemagne (3) — Nombre de personnes condamnées par 10.000 habitants au-dessus de 12 ans	
Années	Milliers	Années	Milliers	Années	Milliers	Années	
1866	920	*1861*	*180*	*1863*	*20,8*		
1871	*1.082*	1866	168	1866	18,8		
1877	728	*1868*	*191*	*1868*	*20,1*		
1880	*838*	1872	185	1872	14,8		
1884	774	*1874*	*203*	*1879*	*16,4*		
1888	*826*	[1878	192]	1881	14,8		
1892	754	[*1881*	*210*]	[1882	15,3]		
1896	*827*	1882	202	[1885	13,6]	1883	103
		1887	*229*	*1886*	*14,0*	*1887*	*108*
1896	*840*	1888	228	1891	11,7	1890	110
1901	801	*1894*	*249*	*1893*	*12,3*	*1895*	*125*
1905	*932*	1900	203	1900	10,3	1900	119
1907	921	*1905*	*214*	*1906*	*13,2*	*1902*	*127*
1909	*960*	1906	207	1907	13,1	1907	122
		1908	*226*	*1908*	*14,6*	*1908*	*124*

(1) D'après le *Statistical Abstract for the United Kingdom*. A partir de 1896 un léger changement est survenu dans le mode d'établissement de la statistique relative au nombre de pauvres secourus.

(2) D'après les *Comptes de la justice criminelle*.

(3) D'après le *Statistisches Jahrbuch für das Deutsche Reich*.

CHAPITRE VI

Les oscillations périodiques du taux de l'intérêt

SECTION PREMIERE

LE RYTHME DU TAUX DE L'INTÉRÊT

A l'exemple du salaire, l'intérêt accompagne-t-il aussi les prix des produits dans leurs fluctuations cycliques ? Pour connaître les mouvements du taux de l'intérêt, le meilleur procédé consiste à observer les fluctuations du cours des valeurs à revenu fixe, fonds d'Etat ou obligations. La baisse du cours de ces valeurs signifie naturellement la hausse du taux de l'intérêt. La hausse de leur cours implique la baisse du taux de l'intérêt. Dans le tableau I, en appendice à ce chapitre, on présente la succession des taux d'intérêts maxima et minima en France et en Angleterre calculés d'après le cours pour chaque pays du fonds d'Etat et des obligations d'une des Compagnies de chemins de fer prise au hasard.

L'inspection de ce tableau conduit aux conclusions suivantes :

1) Il existe bien, en général, un rythme de l'intérêt en rapport avec les cycles économiques. Le taux de l'intérêt s'élève dans la prospérité jusqu'à un maximum atteint aux environs de l'année où la crise vient mettre fin à cette période, aux environs de 1857, 1864-1866, 1873, 1900, 1907. Le taux de l'intérêt s'abaisse après la crise, durant la dépression. Autrement dit, le cours des valeurs à revenu fixe fléchit dans la prospérité et monte dans la

dépression (1). Quelques exceptions rompent cependant la régularité du rythme. Elles paraissent tenir aux mouvements de longue durée des prix.

2) Le taux de l'intérêt accompagne, en effet, le prix non seulement dans ses oscillations cycliques, mais encore dans ses variations « de longue durée ». Le fait s'observe déjà dans certaines colonnes de notre tableau pour la période de longue durée de hausse des prix qui s'est étendue de 1850 à 1873. Mais il est plus manifeste encore dans les périodes suivantes. De 1873 à 1896 une baisse de longue durée du taux de l'intérêt coïncide avec celle des prix. Depuis 1896, c'est un relèvement concomitant du taux de l'intérêt et des prix des marchandises.

Les mouvements de longue durée du taux de l'intérêt ont pris parfois un caractère si accentué qu'ils ont entravé ses oscillations cycliques, suscité les exceptions auxquelles il a été fait allusion (et qui sont signalées par un Ex. sur notre tableau). Dans la période de longue durée actuelle de hausse des prix, par exemple, la hausse de longue durée du taux de l'intérêt est telle que, dans la dépression qui a suivi la crise de 1900, les cours des obligations de chemin de fer anglaises n'ont accusé aucune chute du taux de l'intérêt. En outre, dans cette même période de longue durée, au lieu d'une baisse dans les phases de dépression, c'est parfois seulement un simple et court arrêt de la hausse qu'on constate, comme en France d'après le cours du 3 p. 100 après la crise de 1900, et en Angleterre d'après le cours des obligations de chemin de fer après la crise de 1907.

Des oscillations cycliques du taux de l'intérêt quelquefois contrariées par les mouvements de longue durée, voilà donc ce qui ressort de l'examen de notre tableau.

---

(1) Au contraire, à cause des variations des profits qui seront exposées plus loin, il est bien connu que le cours des valeurs à revenu variable, le cours des valeurs industrielles hausse dans la prospérité et baisse dans la dépression.

3) Les fluctuations périodiques du taux de l'intérêt présentent le plus souvent une intensité moindre que celles des prix des marchandises, surtout que celles des prix des matières industrielles. Le calcul des moyennes donne les chiffres suivants :

	Hausse moyenne par période de prospérité — Pour 100 —	Baisse moyenne par période de dépression — Pour 100 —
FRANCE		
Intérêt d'après:		
le 3 p. 100 perpétuel français (1852-*1870* et 1880-*1909*)....	6,6	*5,4*
les obligations P.-L.-M. (1857-*1869* et 1881-*1909*).....	7,6	*3*
Index numbers des *Prix* de M. March (1857-1869 et 1879-1908) :		
Index numbers généraux....	9,3	*11,9*
Index numbers des matières non alimentaires	14	*15,2*
ANGLETERRE		
Intérêt d'après le cours des consolidés	5,3	*5,9*
Index numbers généraux des *Prix* de M. Sauerbeck.....	17	*16*
Index numbers des matières minérales	36	*24*
Index numbers des matières textiles	33	*24*

(1) Pour la France je n'ai pas tenu compte, dans le calcul des moyennes, du cycle qui s'est déroulé autour de la crise de 1873 parce que les cours de la rente et des obligations de chemins de fer ont subi alors des fluctuations exceptionnelles dues aux événements de 1870-1871 et dues aussi, du moins pour les obligations, aux nouveaux impôts sur les valeurs mobilières.

En Angleterre surtout, la différence apparaît grande entre l'intensité des oscillations du taux de l'intérêt et celle des prix des marchandises. La hausse moyenne du taux de l'intérêt par phase de prospérité est six fois plus réduite que celle des prix des matières industrielles. La baisse moyenne du taux de l'intérêt par période de dépression est quatre fois plus faible que celle des prix des matières industrielles.

4) Quant aux dates des mouvements périodiques du taux de l'intérêt, si on compare cycle par cycle les années des maxima et minima du taux de l'intérêt avec celles des index numbers généraux des prix de M. Sauerbeck pour l'Angleterre, de M. March pour la France, on constate presque toujours soit la simultanéité, soit le retard du taux de l'intérêt. Pour les 45 cas portés sur notre tableau, où une comparaison est possible parce que les oscillations du taux de l'intérêt se sont effectuées dans le même sens que celles des prix, maxima et minima surviennent :

la même année dans 16 cas ;
en retard pour l'intérêt dans 24 cas ;
en avance pour l'intérêt dans 5 cas.

Comme pour le salaire, la comparaison des statistiques, en ce qui concerne tant les *dates* que l'*intensité* des fluctuations, fait ressortir cette vérité que les mouvements cycliques du taux de l'intérêt ne sont que la répercussion de ceux des prix des marchandises, répercussion souvent tardive et surtout très atténuée.

A dessein, je me suis gardé d'ajouter au tableau I les fluctuations du taux de l'escompte dans les Banques. Le prêt des banques par le procédé de l'escompte doit être tenu pour un prêt très spécial, un prêt de monnaie en vue des règlements. Le taux de l'escompte dépend étroitement de l'état du marché monétaire, du besoin de monnaie, lequel dépend à son tour de la quantité comparée de monnaie et de marchandises en circulation. Au lieu d'être

observées ici comme indice du taux de l'intérêt, les oscillations cycliques du taux de l'escompte devront être examinées plus tard comme indices des mouvements de la circulation ou même de la production de marchandises. On verra alors que les fluctuations du taux de l'escompte sont considérablement plus accentuées que celles du taux de l'intérêt.

SECTION II

LE RYTHME DU TAUX DE L'INTÉRÊT ET LA THÉORIE DE L'INTÉRÊT

Comme les oscillations cycliques du salaire, les oscillations du taux de l'intérêt obéissent au rythme des prix des produits et à celui de la demande des services des agents de la production qui en résulte. La hausse des prix dans la prospérité accroît grandement les profits et par suite les demandes de capital de la part des chefs d'entreprise. Le taux de l'intérêt s'élève. Dans la dépression, la baisse des prix et des profits restreint les appels à l'épargne et déprime le taux de l'intérêt.

Mais pour le salaire on a vu que cette explication élémentaire des mouvements périodiques, par les variations de la demande, peut être complétée par une explication plus approfondie qui fait du rythme des salaires une illustration de la théorie moderne de la productivité. De même ici on peut montrer que le rythme de l'intérêt cadre fort bien avec la théorie qui explique l'intérêt par la dépréciation du futur.

La hausse du profit, dès les premiers temps de la prospérité, augmentant le revenu espéré des entrepreneurs, détermine à leurs yeux une dépréciation de plus en plus forte de ce revenu futur accru et une plus grande appréciation du revenu présent qui est moins considérable. La courbe de leur revenu, comme dirait M. Irving Fisher, prend une allure ascendante et par là aggrave leur dépréciation du futur.

Des chefs d'entreprise cette aggravation va se propager au reste de la société, par suite de l'accroissement des demandes de capital.

Au début, le taux de la dépréciation du futur est, chez les entrepreneurs, supérieur au taux social de la dépréciation, au taux de l'intérêt. Pour eux, à cause des gros revenus futurs escomptés, 100 francs présents valent bien 106 francs futurs. Pour la société, où le taux de l'intérêt est à 4 p. 100, par exemple, les 100 francs ne valent que 104 francs futurs. Les entrepreneurs multiplient leurs emprunts. Ils promettent volontiers 104 francs, puis 104 fr. 50 et plus pour 100 francs présents, qui à leurs yeux valent 106 francs futurs.

Mais à mesure que les emprunts, que les émissions de valeurs dans le public se succèdent, la société, qui épargne davantage, qui réduit sa consommation présente en vue d'un plus grand revenu futur, déprécie à son tour de plus en plus ce futur. Chaque personne attache aux tranches successives de son revenu présent une importance décroissante. Si tel individu juge que pour lui la dernière tranche de 100 francs de son revenu présent vaut 104 francs futurs, il estime qu'une nouvelle tranche de 100 francs en vaut bien 105 futurs. Les capitalistes prêteurs déprécient donc de plus en plus le futur à mesure qu'on leur demande des fractions nouvelles de leur revenu présent, auxquelles ils tiennent davantage. Ils ne sont disposés à prêter ces fractions nouvelles que contre un intérêt plus élevé.

La hausse des prix des objets de consommation durant la prospérité impliquant une restriction du revenu présent *réel* agit dans le même sens. On apprécie plus encore le présent et on déprécie le futur.

Or, tandis que les jouissances présentes s'amoindrissent par le double effet des épargnes accrues et des hauts prix des produits, le revenu futur espéré s'accroît, au contraire, à cause même de cette hausse du taux de l'intérêt.

L'inégalité grandit entre le revenu présent consommé et le revenu futur. La courbe du revenu social accentue son allure ascendante dans l'avenir. La dépréciation du futur se fait plus intense. Le taux de l'intérêt grandit encore.

Les mêmes tendances persistent pendant tout le cours de la prospérité. Sans doute, au bout d'une ou deux années de prospérité, le revenu présent, grâce à la hausse même de l'intérêt et des profits, a grossi d'une façon absolue. Mais tant que dure l'ascension des prix, les profits espérés continuent à augmenter. On promet par suite aux capitalistes un intérêt plus considérable. On leur demande des épargnes plus abondantes. Entrepreneurs et capitalistes continuent à apprécier davantage le présent, à déprécier davantage le futur.

Il ne faut d'ailleurs pas oublier que souvent le même individu, à la fois actionnaire et obligataire, réunit les deux qualités d'entrepreneur et de capitaliste. Il déprécie davantage le futur, à cause de la progression de ses profits espérés. Il apprécie davantage le présent, à cause des notables épargnes qu'on sollicite de lui. Ce sont toujours des raisons de hausse du taux de l'intérêt.

La hausse des profits et l'augmentation de la demande de capital, qui pour certains économistes rendent directement compte de la hausse du taux de l'intérêt, n'en rendent compte, d'après d'autres, que par l'intermédiaire de la dépréciation du futur. Mais les mêmes faits sont à la base des deux explications (1).

---

(1) Plus simplement qu'il n'est exposé au texte et de façon sans doute plus satisfaisante pour les esprits peu curieux de considérations théoriques, la possibilité pour un individu à laquelle il vient d'être fait allusion, de réunir les deux qualités d'entrepreneur et de capitaliste ou de passer de l'une à l'autre, permet de rendre compte de ce qui a lieu. Pendant la prospérité, la hausse des profits industriels a cette conséquence que, d'une part on recherche davantage les valeurs à revenu variable, dont le cours par suite s'élève, que, d'autre part, on se désaffectionne des valeurs à revenu fixe, fonds

Ce qui a été dit pour la prospérité pourrait être répété, avec les changements nécessaires, pour la baisse du taux de l'intérêt durant la dépression.

*
* *

Si les variations des prix entraînent des variations du taux de la dépréciation du futur, n'entraînent-elles pas aussi des variations de la productivité en valeur du capital et n'apportent-elles pas aussi une confirmation à la théorie qui explique l'intérêt par la productivité du capital ?

Au premier abord, on serait tenté de penser que le prix du produit exerce sur la productivité en valeur du capital la même influence que sur la productivité en valeur du travail. Si, comme il est probable, la quantité de produits matériels imputables au capital ne se modifie guère, la hausse, par exemple, des prix durant la prospérité devrait faire hausser la productivité en valeur du capital.

Mais il n'en est rien. Le salaire constitue un rapport de valeur à unité concrète : 5 francs par ouvrier. L'intérêt, au contraire, exprime un rapport de valeur à valeur : 4 francs par 100 francs. Or, la valeur du capital est déterminée par la valeur de ses produits. Par suite, quand croît la valeur du produit imputable au capital, doit croître également et dans la même mesure la valeur de ce capital. L'accroissement portant sur les deux termes du rapport, le rapport demeure invariable. Si pour une machine valant 100 francs le rendement net, au bout d'un an, est de quatre articles et que la valeur de ces articles passe de 1 franc à 1 fr. 50, la productivité nette en valeur de la machine monte de 4 francs à 6 francs. Mais, en même

---

d'Etat, obligations, dont le cours s'abaisse. Cette baisse du cours représente une hausse du taux de l'intérêt. Les phénomènes inverses ont lieu pendant la dépression.

temps, le prix de la machine qui dépend de la valeur de ses produits doit monter par répercussion à 150 francs. Au lieu d'une productivité en valeur de 4 francs par 100 francs, on a une productivité en valeur de 6 francs par 150 francs. Le taux de cette productivité reste toujours de 4 p. 100.

Le changement des prix ne modifie donc pas directement la productivité en valeur du capital. La théorie de la productivité ne peut rendre compte des oscillations périodiques du taux de l'intérêt. La dépréciation du futur apparaît comme la loi suprême à laquelle obéissent les mouvements de l'intérêt.

Mais tout en défendant la théorie de la dépréciation du futur on peut admettre une tendance à l'égalité entre le taux de cette dépréciation et la productivité du capital (1). Cette tendance paraît bien exister dans les phases alternées des cycles périodiques.

Durant la prospérité, par exemple, le taux de la dépréciation du futur augmente alors que la productivité physique du capital, en principe, demeure à son ancien niveau. Elle est donc inférieure au taux de la dépréciation du futur. Mais des forces vont agir qui pousseront l'entrepreneur à élever la productivité physique du capital. A propos du salaire, on a vu que le nombre d'ouvriers augmentait pendant la prospérité, tandis que la quantité de capital ne pouvait croître aussi rapidement. Cette plus forte proportion d'ouvriers par rapport au capital nous a paru un indice d'une productivité physique diminuée du travail. Mais elle implique en même temps une plus faible proportion de capital pour un même nombre d'ouvriers: ce qui est un indice d'une productivité physique marginale accrue du capital. Relativement plus rare, le capital a une productivité supérieure. La productivité du

---

(1) V. mon étude, *Les trois notions de la productivité*, p. 37.

capital augmente ainsi comme a augmenté le taux de la dépréciation du futur.

Inversement dans la dépression, la productivité physique du capital excède d'abord le taux de la dépréciation du futur qui a fléchi. Mais par la diminution du nombre des ouvriers croît la productivité physique spéciale du travail, se réduit la productivité physique du capital. Celle-ci se rapproche du taux de la dépréciation du futur.

L'observation des cycles économiques paraît donc devoir apporter l'une des meilleures confirmations qui soient aux théories modernes de la distribution, aussi bien à celle qui fait dépendre le salaire de la productivité du travail qu'à celle qui explique l'intérêt par la dépréciation du futur, mais par une dépréciation au niveau de laquelle tend à s'ajuster la productivité du capital (1).

---

(1) V. cependant une explication différente des variations cycliques du taux de l'intérêt proposée par M. Irving Fisher, *The rate of interest,* 1907, ch. v et XIV.

APPENDICE

TABLEAU I. — *Rythme du taux de l'intérêt*

France (1)				Angleterre			
D'après le cours le plus haut chaque année du 3 % perpétuel		D'après le cours moyen des obligations 3 % P.-L.-M.		D'après le cours moyen des consolidés anglais (2)		D'après le cours moyen des obligations du Lancashire and Yorks Railway (3)	
Années —	Taux de l'intérêt %	Années —	Taux de l'intérêt impôt non déduit %	Années —	Taux de l'intérêt %	Années —	Taux de l'intérêt %
1852	*3,42*	1857	5,43	*1852*	*3,09*	1858	4,44
1857	4,22	*1862*	*4,79*	1857	3,27	*1860*	*4,30*
1858	*4,00*	1864	4,98	*1858*	*3,10*	1868	4,65
1864	4,42	*1869*	*4,49*	1866	3,41	*1872*	*4,40*
1870	*4,00*			*1868*	*3,20*		
1872	5,25	1873	5,41	1874	3,28	1873	4,44
1880	*3,46*	*1881*	*3,83*	*1879*	*3,08*	*1879*	*4,00*
1884	3,77	1883	4,13	1882	2,99 Ex.	1882	3,71 Ex.
1887	*3,57*	*1887*	*3,83*	*1887*	*2,95*	*1888*	*3,36*
1890	3,11 Ex.	1890	3,46 Ex.	1891	2,87 Ex.	1890	3,28 Ex.
1897	*2,85*	*1897*	*3,12*	*1897*	*2,45*	*1896*	*2,60*
1900	2,93	1900	3,33	1901	2,92	1900	2,92
1901	*2,93*	*1902*	*3,24*	*1903*	*2,75*	*1904*	*3,31* Ex.
1907	3,12	1907	3,46	1907	2,97	*1905*	*3,28*
1910?	*3,05*	*1909*	*3,42*	*1908*	*2,91*	1908	3,64
						1909	*3,64*

(1) V. les cours des titres d'après lesquels le taux de l'intérêt est calculé dans l'*Annuaire statistique français*.

(2) V. les cours des titres dans le *Statistical Abstract*.

(3) V. les cours des titres dans Macdonald: *Journal of the Royal Statistical Society*, mars 1912.

CHAPITRE VII

Les oscillations périodiques des profits

SECTION PREMIERE

LES OSCILLATIONS DES PROFITS DANS L'ENSEMBLE DE L'INDUSTRIE

Si l'existence de fluctuations périodiques des profits est certaine, la détermination des caractères de ces fluctuations devra comporter quelque imprécision. Comme on le pense bien, ici plus encore que pour les autres catégories de revenus, on doit s'attendre à une grande pénurie d'informations. En outre, les données que l'on possède ne concernent pas toujours ce qu'il convient de considérer vraiment comme les profits des entreprises.

Non pas que je veuille m'attarder à une discussion de la notion du profit et du contenu de cette notion. J'accepte l'opinion courante qui fait du produit le revenu composite de ceux qui assument les risques de l'entreprise. J'accepte d'y comprendre et le salaire de direction, quand l'entrepreneur se charge de cette tâche, et l'intérêt pour la part de capital engagé appartenant à l'entrepreneur. Je ne cherche pas à dégager une notion uniforme du profit comme ce qu'on a appelé le *profit pur*. Mais nos documents, fort souvent, ne se réfèrent à aucune notion du profit admissible.

Comme précédemment, observons d'abord les faits relatifs à l'ensemble de l'industrie.

Pour certains pays, nous possédons la moyenne annuelle des dividendes distribués par les sociétés par action. Or, on sait que les variations des dividendes ne correspondent pas rigoureusement aux variations des profits de l'entreprise. Dans les années de prospérité on prélève sur les bénéfices de l'année des sommes qu'on emploie à des dépenses qui devraient figurer au compte des frais de premier établissement. Dans les mêmes années encore, on reporte à nouveau une partie appréciable des bénéfices au lieu de les distribuer. Dans les années de dépression, au contraire, on puise dans les sommes précédemment reportées, afin de grossir par là les dividendes. On cesse en même temps les dépenses de premier établissement exécutées à l'aide des bénéfices de l'année. Le profit effectif dépasse le dividende dans la prospérité et lui est parfois inférieur dans la dépression.

Certaines statistiques nous donnent non pas le dividende mais le rendement réel des entreprises. Il est permis cependant de supposer que, dans ce cas-là encore, des dépenses effectuées pendant la prospérité et qui ne sont pas véritablement des dépenses d'exploitation font ressortir le bénéfice apparent à un taux inférieur au bénéfice réel.

Les fluctuations du profit doivent donc être plus intenses que nos statistiques ne l'indiquent.

On trouvera dans le tableau I en appendice la succession des dividendes ou des bénéfices maxima et minima dans les sociétés par actions de certains pays étrangers.

Pour la France, nous pouvons utiliser la statistique relative au *revenu* des actions soumises à l'impôt sur les *valeurs mobilières*. Mais il faut noter que nous avons là le montant total des dividendes imposés et non pas le taux de dividendes, non pas le pourcentage par rapport au capital. D'où une défectuosité encore de cette statistique comme indice des mouvements du profit, à cause de la variation du capital total que représentent les ac-

tions. En Angleterre, nous pouvons observer les revenus imposés dans la *cédule D de l'income tax,* qui a trait aux gains des professions ou industries. Mais cette cédule comprend aussi des revenus ne constituant en aucune manière des profits, tels que les traitements et hauts salaires des employés des établissements industriels.

Le tableau II nous présente les maxima et minima de ces deux catégories de revenus.

Ces deux tableaux autorisent les inductions suivantes :

1° L'alternance de l'accroissement des profits durant la prospérité avec leur recul durant la dépression a lieu à coup sûr. Les chiffres entre crochets révèlent cependant une hausse des profits vers 1894-1896 ne correspondant pas aux cycles économiques mais rappelant certaines hausses irrégulières des prix antérieurement constatées.

2° Maxima et minima surviennent aux environs des mêmes dates que les maxima et minima des prix.

Dans notre second tableau cependant, les maxima sont atteints le plus souvent notablement après les maxima des prix. Les minima, au contraire, se manifestent fréquemment avant les minima des prix. La baisse des profits ne se dessinerait-elle donc qu'avec beaucoup de retard sur la baisse des prix? La hausse des profits, à l'inverse, serait-elle plutôt hâtive? On ne saurait l'affirmer. Les chiffres de notre second tableau, en effet, étant relatifs au total des revenus, subissent l'influence de la quantité toujours accrue des sociétés existantes et des capitaux engagés. Dans les premiers temps de la dépression, malgré un fléchissement du taux des profits, le total des sommes distribuées comme dividendes peut continuer à augmenter à cause de la progression du nombre des entreprises ou du capital social. Dans les derniers temps de la dépression, même si le taux du profit diminue encore, le total des revenus industriels peut se relever pour la même raison.

Il est vrai que dans notre premier tableau aussi s'observent des faits semblables. Mais ils se manifestent beaucoup plus rarement. De plus, il faut tenir compte, pour les motifs précédemment développés, des défectuosités de nos chiffres comme indices des profits.

On doit donc s'en tenir à cette constatation approximative que les mouvements des profits accompagnent chronologiquement de très près les mouvements des prix.

3° Ce qui résulte fort nettement de nos tableaux c'est la très grande amplitude des variations des profits. Omettons les chiffres relatifs aux revenus soumis à l'*income tax* qui ne comprennent pas uniquement des profits. Pour les autres statistiques, le calcul des moyennes de la hausse par période de prospérité et de la baisse par dépression donne les résultats suivants:

Dividendes des sociétés ou revenus des actions en :	Hausse moyenne par période de prospérité — Pour %	*Baisse moyenne par période de dépression* — Pour %
Hollande (1865-1903).....	57	*34*
Autriche (1878-1907).....	42	*21*
Belgique (1884-1900).....	200	*38*
Berlin (1890-1902).....	50	*25*
France (1874-1909).....	43	*14*

Ce sont là des oscillations très accusées. Et les fluctuations du profit réel doivent être plus considérables encore, à cause des pratiques précédemment indiquées et qui tendent à diminuer l'inégalité des dividendes ou rendements entre la prospérité et la dépression.

L'intensité des variations des profits dépasse assurément celle des prix des marchandises. Je rappelle, en effet, que nous avions trouvé pour les prix :

	Hausse moyenne —	Baisse moyenne —
Index numbers généraux de M. Sauerbeck	17	*16*
Index numbers des matières minérales de M. Sauerbeck.	36	*24*
Index numbers des matières textiles	33	*24*

Pour les revenus antérieurement considérés, pour le salaire, pour l'intérêt, l'observation avait révélé des hausses et des baisses inférieures à celle des prix. Pour les profits, au contraire, elles apparaissent supérieures.

L'étroite corrélation entre ces deux faits est manifeste et met en pleine lumière la subordination des mouvements cycliques des revenus aux mouvements cycliques des prix.

Lorsque pendant la prospérité les prix s'élèvent, les profits s'élèvent aussi, sans doute immédiatement, et s'élèvent en tout cas proportionnellement bien plus que les prix. L'entrepreneur qui vend le produit garde d'abord pour lui seul tout le surplus résultant de l'ascension du prix de vente. Si la part qu'auparavant il conservait comme profit égalait les 5 p. 100 du prix de vente, une simple hausse de 5 p. 100 de ce prix implique une hausse infiniment supérieure du profit, une hausse de 100 p. 100. Sans doute, il est bientôt obligé de faire participer à cette hausse les services producteurs qu'il emploie. Salaires et intérêts progressent. Mais leur augmentation est moindre que celle des prix. Celle des profits demeure, au contraire, plus considérable. Malgré ce qu'il abandonne à ses collaborateurs, l'entrepreneur parvient à rester le principal bénéficiaire de la période de prospérité.

Par contre, de tous les revenus c'est le profit qui est le plus gravement atteint durant la période de dépression. Lorsque les prix fléchissent, l'entrepreneur subit d'abord seul tout le poids de la crise. Il arrive, sans doute, plus ou

moins tôt à rejeter une partie des pertes sur d'autres épaules. Mais le taux des profits ne cesse pas d'être plus touché par l'adversité des circonstances que les autres revenus. Il baisse plus que le prix, alors que salaires et intérêt reculent moins que le prix. On se souvient de l'insignifiance ou même de l'inexistence parfois de la baisse des salaires. Si la classe ouvrière est douloureusement éprouvée par la crise, elle l'est par suite du chômage et non par l'effet d'un notable déclin du niveau des salaires.

Les prix des produits mènent ainsi les mouvements cycliques. Leurs ondulations se prolongent en ondulations plus larges du profit et en ondulations moins amples du salaire et de l'intérêt.

SECTION II

LES OSCILLATIONS CYCLIQUES DES PROFITS DANS LES INDUSTRIES PARTICULIÈRES

Pour plusieurs industries particulières, on pourrait consulter comme indices des oscillations des profits les chiffres des dividendes distribués par certaines grandes sociétés par action bien connues, qu'on trouve dans des publications spéciales. Mais lorsqu'on ne peut puiser qu'à cette seule source de renseignements, les inductions qu'il serait possible d'en tirer paraissent assez hasardeuses. Aussi préférerai-je m'en tenir à trois industries où, en outre des indications que nous pouvons avoir sur les dividendes de certains établissements, nous sont fournies des informations globales précieuses.

§ 1. — *Les mines de charbon en France*

Les charbonnages en France constituent l'une des rares industries où notre documentation au sujet des bénéfices des entreprises soit assez abondante. Mais même pour

les charbonnages, aucune de nos sources ne concerne ce qu'il convient de considérer réellement comme le profit. Il a été déjà parlé des imperfections du dividende comme indice du profit. Mais des imperfections existent aussi pour d'autres indices du profit qui nous sont donnés d'après certaines évaluations ayant un but fiscal : *revenu net imposable* des mines en gain; *bénéfice net* (1) de l'ensemble des mines de charbon françaises. Toutes ces statistiques se ressentent du fait qu'on comprend dans les dépenses d'exploitation venant diminuer le profit, des dépenses qui sont en réalité des dépenses de premier établissement, des dépenses pour travaux neufs, par exemple, et qui sont par suite effectuées au moyen même d'une partie des profits, au moyen de profits non distribués. Les mouvements cycliques qui résultent de nos statistiques ne peuvent être tenus ni quant à leur intensité ni quant à leur date pour l'expression rigoureusement exacte des mouvements des profits.

Dans notre tableau III, je donne la succession des maxima et minima, sinon des profits effectifs dans les charbonnages, du moins des indices de ces profits, revenu net imposable, bénéfice net, dividendes dans certaines mines et cours des actions dans une mine prise au hasard.

Ce tableau confirme les conclusions auxquelles nous avions abouti pour l'ensemble de l'industrie :

---

(1) Le bénéfice net est obtenu en déduisant du revenu net imposable des mines en gain le déficit des mines en perte. Ce déficit est d'ailleurs fort souvent apparent. Il peut provenir de ce qu'on fait entrer, comme il est indiqué au texte, dans les éléments du prix de revient, des dépenses de premier établissement qui constituent des profits conservés et capitalisés. C'est pour cette raison sans doute que le pseudo-déficit des mines en perte, au lieu d'atteindre un montant plus élevé dans les périodes de dépression, devient fréquemment, au contraire, plus considérable en pleine période de prospérité. Il passe ainsi de *6,9* millions en *1895*, année de dépression, à 11,6 millions en 1901, au terme de la prospérité, et de *9* millions en *1903* à 16 millions et demi en 1906.

1° L'existence des oscillations cycliques apparaît très certaine ;

2° Les dates des oscillations du profit doivent correspondre à peu près à celles des prix du charbon en France. Notre tableau III accuse cependant des retards assez fréquents sur les mouvements du prix du charbon. Mais dans des cas plus rares, comme en 1900, ce sont les fluctuations des profits qui ont lieu antérieurement à celles des prix;

3° L'intensité des oscillations des profits dans les mines de charbon doit être extrêmement considérable. Sur notre tableau, on voit le revenu net imposable ou les dividendes croître parfois de 50 p. 100, de 100 p. 100, de 200 p. 100 et de plus encore. Voici en moyenne la proportion de la hausse par période de prospérité, relativement à la dépression précédente, et celle de la baisse par période de dépression, relativement à la prospérité antérieure. Je rappelle aussi les hausses et baisses moyennes pour les prix du charbon et les salaires :

	Hausse moyenne par période de prospérité — Pour %	*Baisse moyenne par période de dépression* — Pour %
Revenu net imposable....	53	*40*
Bénéfice net	76	*52*
Dividendes dans les mines de Nœux (1848-1909)....	54	*18*
Dividendes dans les mines d'Aniche (1857-1910)	129	*49*
Prix du charbon.....	25,5	*17*
Salaires dans les mines de charbon	16	*3,4*

Voilà qui montre excellemment combien les variations des profits sont plus accentuées que celles des prix, alors que celles des salaires le sont beaucoup moins. Il résulte

de là que les oscillations des dividendes, du revenu net imposable ou du bénéfice net arrivent jusqu'à être trois, cinq, huit fois plus fortes que celles des salaires dans la prospérité; six, douze et quinze fois plus fortes dans la dépression. Dans la prospérité le profit croît non seulement de façon absolue mais encore de façon relative. La part du prix du produit qui reste entre les mains de l'entrepreneur grandit considérablement. C'est l'inverse dans la dépression.

§ 2. — *La filature de coton en Angleterre*

Pour la filature de coton en Angleterre, nous avons, depuis 1884, des renseignements non pas sur les dividendes distribués mais sur le rendement réel, bénéfices et pertes d'un nombre de sociétés par actions du Lancashire assez considérable, puisqu'il a oscillé entre 60 et 100 (1). Dans le tableau IV en appendice se trouvent rassemblées les données qui nous sont fournies à ce sujet.

Ce tableau révèle une régularité dans la participation de la filature de coton anglaise aux cycles économiques, à laquelle il a été déjà fait allusion. Il convient d'insister seulement ici sur l'intensité des oscillations que le tableau indique. Les pertes dans la dépression atteignent jusqu'à 10 p. 100 du capital et les bénéfices dans la prospérité jusqu'à 35 p. 100. Ce sont des variations infiniment plus fortes que celles des prix du coton en laine ou des filés de coton. Le fait tient en partie, il est vrai, à la modicité, dans les filatures anglaises, du capital-actions par rapport au

---

(1) On nous apprend que les filatures dont il est question « ne passent pas pour être les plus prospères du Royaume-Uni » et que les profits moyens de la filature sont plus élevés (*Rapport de la Commission des Valeurs de douane pour 1897*, p. 243). C'est pour cette raison que l'année 1897 est signalée dans notre tableau comme la première année de la prospérité : cette année « n'a pas été mauvaise pour la filature de coton en Angleterre » (*Ibid.*, p. 243).

capital-obligations. Les profits et les pertes étant calculés par rapport au capital-actions seulement, l'exiguïté de cette base donne plus d'amplitude à leurs oscillations.

Quant aux dates du début des mouvements de hausse ou de baisse des profits, ils correspondent, à peu de chose près, à ceux des prix du coton et des filés.

§ 3. — *Les chemins de fer*

C'est sans doute pour les chemins de fer que l'on peut réunir la plus riche moisson de renseignements relatifs aux résultats de l'exploitation. Mais la faible variabilité des tarifs des chemins de fer empêchent les mouvements des recettes *nettes,* dans cette industrie, d'apparaître suffisamment symptomatiques des fluctuations des profits dans les autres industries. Les recettes nettes progressent bien dans la prospérité, de même que les profits ailleurs. Mais au bout d'un certain temps, pour suffire au trafic accru, il faut augmenter fortement les dépenses. Comme on ne peut ici relever les tarifs, de même qu'on relève les prix dans les autres industries, il peut arriver que les recettes nettes fléchissent pendant que la prospérité dure encore. De là la possibilité : 1° d'une assez faible intensité dans les oscillations des recettes nettes; 2° de discordances entre les dates des fluctuations des recettes nettes et celles des recettes brutes ou de l'ensemble des prix des marchandises. D'autres facteurs encore, que je signalerai plus tard dans l'étude du coût, contribuent aux mêmes conséquences.

Le tableau V en appendice donne la succession des maxima et des minima pour le produit net par unité de longueur en France et aux Etats-Unis, et pour le produit net par rapport au capital engagé en Angleterre et en Allemagne.

1° D'après ce tableau, l'*alternance* de la hausse des bénéfices dans la prospérité et de leur baisse dans la dépression, en harmonie avec les cycles économiques géné-

raux, se manifeste fort nettement. Les chiffres entre crochets font apparaître quelques rares irrégularités.

2° Pour ce qui est de l'*intensité* des fluctuations, de même que nous avons comparé, pour les autres industries, les mouvements des profits à ceux des prix, nous pouvons ici comparer les oscillations de la recette nette par unité de longueur à celles de la recette brute. D'après les chiffres du tableau V et ceux qui ont été portés sur notre tableau des recettes brutes, inséré plus haut dans notre étude des prix, on trouve les proportions moyennes suivantes:

	Hausse moyenne par période de prospérité — Pour %	*Baisse moyenne par période de dépression* — Pour %
Recette brute :		
Par km. en France (1842-1908).	21	*14,6*
Par *mile* aux Etats-Unis (1873-1908)	23	*10,6*
Recette nette :		
Par km. en France (1842-1908).	32	*19*
Par *mile* aux Etats-Unis (1873-1908)	28	*16*

Ce sont des fluctuations pour la recette nette plus amples que pour la recette brute. Mais pour les raisons déjà signalées, la supériorité des variations de la recette nette sur celles de la recette brute est moindre que celle des profits sur les prix dans les autres industries.

De même pour le rendement net par rapport au capital engagé, le calcul indique des hausses de 5 p. 100 en Angleterre, de 25 p. 100 en Allemagne par période de prospérité des baisses de 11 p. 100 en Angleterre, de 18 p. 100 en Allemagne par période de dépression, qui constituent des fluctuations inférieures à celles que nous avions observées dans le rendement net des autres industries.

3° Quant aux *dates* des fluctuations des profits, si on rapproche les maxima et minima de notre tableau de ceux de la recette brute précédemment signalés, on constatera en France et aux Etats-Unis une grande concordance entre les deux tableaux. Quelquefois cependant, maxima ou minima sont plus hâtifs pour les recettes nettes. C'est ainsi que pour nous en tenir aux maxima qui clôturent la période de prospérité en France, dans trois cas sur sept (en omettant les chiffres entre crochets), la hausse du rendement net ne va pas au delà des années 1866, 1899, 1906, alors que la recette brute continue à monter encore en 1867, 1900, 1907. Aux Etats-Unis aussi, le profit net fléchit avant la recette brute dans un cas sur cinq, au terme de la prospérité antérieure à la crise de 1882.

Mais c'est surtout en Angleterre et en Allemagne que des faits de cette nature s'observent. Le rendement net baisse avant la recette brute presque dans tous les cas. L'avance atteint parfois plusieurs années.

De pareilles baisses anticipées du profit n'ont été constatées que tout à fait exceptionnellement dans les statistiques précédentes. Ce sont plutôt, au contraire, des chutes tardives du profit qu'on a eu à noter. Le rythme du profit dans les chemins de fer se singularise donc, ainsi qu'il avait été annoncé, par certains caractères qui lui sont propres. Je reviendrai sur ce point à propos du prix de revient. Je montrerai alors comment, malgré que parfois les oscillations du produit net précèdent celles des recettes brutes, ce sont pourtant ces dernières qui commandent aux premières. A cet égard, les chemins de fer rentrent dans la règle générale qui fait dépendre les mouvements des revenus des mouvements des prix ou des recettes brutes. En dépit de certains traits spéciaux, il nous apparaîtra que les statistiques des chemins de fer confirment l'enseignement donné par les autres statistiques au sujet du rythme des profits.

APPENDICE

TABLEAU I. — *Rythme des dividendes ou du rendement net de l'ensemble des sociétés par action* (1)

Hollande — Dividendes — Années	Pour %	Autriche — Rendement net des sociétés autres que les chemins de fer — Années	Pour %	Belgique — Résultats — Années	Pour %	Berlin — Sociétés industrielles (Dividendes) — Années	Pour %
1865-66	6,32	*1878*	*4,99*		Perte de	1890	6,82
1868-69	*3,82*	1883	7,35	*1880*	*4,8*	*1893*	*6,18*
1873-74	7,61	*1886*	*5,64*		Bénéfices de	1899	9,58
1879-80	*4,80*	1890	8,11	1884	1,4	*1902*	*6,07*
1884-85	5,94	[1896	9,59]	*1885*	*0,5*		
1886-87	*5,00*	*1897*	*8,41*	1891	6,7		
1890-91	8,11	1899	9,73	*1894*	*4,5*		
1892-93	*3,92*	*1902*	*7,11*	1900	8,3		
[1894-95	5,82]	1907	10,58 (2)				
1896-97	*4,80*						
1898-99	5,88						
1902-03	*4,82*						

(1) D'après le *Handwörterbuch* de Conrad, 3e édition : *Aktiengesellschaften*, pp. 315, 328, 357-360, 362.

(2) En 1908, d'après l'*Oesterreichen Statistisches Jahrbuch*, le rendement net moyen (*reinertrag*) n'est qu'en faible recul à 10,03 p. 100.

TABLEAU II. — *Rythme de certains revenus globaux, symptomatiques des profits* (1)

France — Revenu des actions des sociétés françaises soumises à l'impôt	
Années	Millions de fr.
1874	510
1878	*413*
1882	752
1885	*563*
1892	654
1894	*600*
1901	839
1903	*770*
1907	1.108
1909	*1.038*

Angleterre — Revenus des industries et professions soumis à la cédule D de l'*income tax*	
Années	Millions de £.
1867	173
1868	*172*
1876	272
1880	*249*
1885	293
1887	*286*
1892	362
1895	*338*
1901-02	488
1902-03	*492*
1908-09	566
1909-10	*559*

(1) D'après l'*Annuaire statistique de la France* et le *Statistical Abstract for the United Kingdom.*

TABLEAU III. — *Rythme des indices du profit dans les mines de charbon en France*

Ensemble des mines de charbon			Dividendes distribués par action dans les mines			
Revenu net imposable par tonne (1)		Bénéfice net par tonne (1)	de Nœux et Vicoigne (2)		d'Aniche (2)	
Années			Années		Années	
1853	*2,09*		*1848*	*52,50*	1857	400
1857	2,82		1858	235	*1862*	*250*
1864	*1,64*		*1864*	*200*	1867	530
1866	1,92		1868	250	*1870*	*200*
1870	*1,54*		*1870*	*200*	1875	1.150
1873	2,70		1875	900	*1879*	*360*
1884	*1,88*	*1,58*	*1879*	*600*	1884	540
1885	2,12	1,88	1884	725	*1886*	*400*
1889	*1,57*	*1,40*	*1888*	*725*	1891	1.000
1891	2,60	2,30	1891	1.000	*1896*	*300*
1897	*1,16*	*0,87*	*1896*	*700*	1901	880
1900	3,15	2,59	1900	1.000	*1902-03*	*800*
1906	*1,48*	*1,00*	*1904-05*	*900*	1910-11	1.200
1908	2,10	1,78	1908-09	1.250		
			1911-12	*1.150*		

Cours des actions des mines de Nœux et Vicoigne (2)

Années		Années		Années		Années	
1848	*1.250*	1870	5.500	1881	18.400	1900	27.900
1856	4.750	*1871*	*5.450*	*1885*	*14.600*	*1902*	*21.375*
1860	4.800	1875	25.000	1891	20.900	1909-10	34.140
1865	*4.100*	*1878*	*15.800*	*1895*	*17.500*		

(1) D'après les calculs de M. Simiand sur les données fournies par la *Statistique de l'industrie minérale* jusqu'en 1900. Cette *Statistique* a cessé depuis 1903 de nous apporter les éléments permettant un semblable calcul. Mais le *Bulletin de l'Office du Travail* (1911, p. 497) a suppléé aux lacunes de la *Statistique*.

(2) D'après les *Procès-verbaux de la Commission des Mines*, t. I, pp. 34, 144, 474, jusqu'en 1902, et ensuite d'après l'*Annuaire du Comité central des houillères de France*, la *Statistique des Houillères* et la *Revue Noire*.

TABLEAU IV. — *Profits et pertes dans les filatures par actions du Lancashire* (1)

1885	*Pertes*	*9.730 £*	*Dépression*
1886	*Pertes*	*61.718 £*	
1887	*Bénéfices*	*86.810 £*	
1888	Bénéfices	7,4 p. 100	Prospérité
1889	Bénéfices	6,6 —	
1890	Bénéfices	9,6 —	
1891	*Bénéfices*	*0,3 p. 100*	*Dépression*
1892	*Pertes*	*2,8 —*	
1893	*Pertes*	*1,9 —*	
1894	*Pertes*	*0,4 —*	
1895	*Bénéfices*	*1,6 —*	
1896	*Bénéfices*	*1,2 —*	
1897	Bénéfices	4,4 p. 100	Prospérité
1898	Bénéfices	7,6 —	
1899	Bénéfices	10,0 —	
1900	Bénéfices	8,4 —	
1901	Bénéfices	8,6 —	
1902	*Bénéfices*	*0,4 p. 100*	*Dépression*
1903	*Pertes*	*2,3 —*	
1904	*Pertes*	*1,6 —*	
1905	Bénéfices	20,1 p. 100	Prospérité
1906	Bénéfices	16,2 —	
1907	Bénéfices	35,5 —	
1908 (2)	*Bénéfices*	*16,0 p. 100*	*Dépression*
1909	*Pertes*	*7,4 —*	
1910	*Pertes*	*10,4 —*	
1911	*Bénéfices*	*0,8 —*	

(1) Chiffres donnés par l'*Oldham Chronicle*, reproduits d'une façon éparse dans plusieurs des *Rapports de la Commission des Valeurs de douane*, et jusqu'en 1907, dans le *Report of the Tarif Commission* (t. II, part. I, *The Cotton industry*).

(2) L'année 1908 est la première année de la dépression, malgré

TABLEAU V. — *Rythme du rendement net dans les chemins de fer*

France (1) — Produit net kilométrique (Chemins de fer d'intérêt général) —		États-Unis (2) — Produit net par mille anglais —		Angleterre (3) — Rendement net par rapport au capital total engagé —		Allemagne (4) — Rendement net par rapport au capital engagé —	
Années	Mille fr.	Années	Mille dollars	Années	Pour cent	Années	Pour cent
1842	*8,9*						
1847	22,4						
1848	*13,3*						
1855	30,9						
1858	*23,6*						
[1861	27,1]						
[*1864*	*23,3*]						
1866	23,9						
1870	*20,7*						
[1871	24,5]	1873	2,8	1872	4,74	1874	4,71
1877	*20,2*	*1877*	*2,3*	*1879*	*4,15*	*1878-79*	*4,25*
1881	22,7	1880	3,1	1880	4,38	1882-83	4,80
1886	*15,4*	*1885*	*2,2*	*1886*	*3,99*	*1885-86*	*4,42*
1889	17,0	[1887	2,4]	1889	4,21	1889-90	5,60
1893	*14,6*	*1889*	*2,0*	*1893*	*3,60*	*1891*	*4,49*
1899	18,5	1893	2,3	[1896	3,88]	1897	6,21
1901	*16,6*	*1894*	*1,9*	*1898*	*3,55*	*1901*	*5,14*
1906	19,6	1903	3,1	1899	3,61	1906	6,35
1910	*18,1*	*1904*	*3,0*	*1901*	*3,27*	*1908*	*4,51*
		1907	3,7	1907	3,47		
		1908	*3,2*				

---

le chiffre élevé des bénéfices qui sont « loin de donner une idée juste de la filature anglaise en 1908 ». Ils s'expliquent par les ordres à livrer reçus pendant l'année 1907 à des prix très élevés et qu'on exécute pendant les premiers mois de 1908. Mais pendant l'année même « ce fut la crise ». (*Rapport de la Commission des Valeurs de douane pour 1908,* p. 347.) Il en fut sans doute de même en 1901.

(1) D'après la *Statistique annuelle des chemins de fer,* t. I.

(2) D'après le *Statistical Abstract of the United States.* Jusqu'en

1893 les chiffres ont été empruntés au *Poor's Railroad Manual.* Depuis 1893, ils sont dus à l'*Interstate commerce Commission,* mais ils sont relatifs à l'année fiscale américaine, de façon que les produits nets indiqués ont trait à l'année qui se termine au mois de juin de l'année portée sur notre tableau. Le *Statistical Abstract* ne donne que le produit net total. J'ai calculé le produit net par *mille anglais,* d'après le nombre de milles.

(3) D'après les *Railway returns of the United Kingdom.*

(4) D'après le *Statistiches Jahrbuch für das deutsche Reich.*

CHAPITRE VIII

Les faillites et les cycles économiques

On eût pu s'attendre à trouver dans le rythme des faillites une des manifestations les plus caractéristiques des cycles périodiques. Mais l'observation des mouvements des faillites dans divers pays vient démentir ces prévisions et ne permet d'aboutir à aucune conclusion bien nette.

On eût pu penser que l'accroissement des profits dans la prospérité devait s'accompagner d'une diminution des faillites, et qu'à la réduction des profits durant la dépression devait s'ajouter une recrudescence du nombre des faillites. En fait, on ne constate un pareil rythme en France qu'entre 1883 et 1907, non d'ailleurs sans quelques irrégularités omises dans les deux premières colonnes de notre tableau I en appendice. (Ce sont les maxima atteints vers le terme de la dépression qui sont en italiques.)

Mais avant 1882, en France, c'est le rythme inverse qu'on observe. Le chiffre des faillites de 1842 à 1882 progresse dans la prospérité pour décliner dans la dépression. (Aussi cette fois, dans notre tableau, sont-ce les *minima* que je mets en italiques). Un autre facteur intervient sans doute. L'intense activité industrielle et commerciale durant la prospérité, qui pousse, comme on le verra plus loin, à la multiplication des entreprises, déterminerait la fondation

d'entreprises assez hasardeuses, lesquelles sombreraient en pleine prospérité après une brève existence. La stagnation industrielle durant la dépression entraînerait les effets contraires. Le rythme des faillites apparaîtrait alors comme un symptôme des variations de l'activité de l'industrie plutôt que de son degré de prospérité.

En Allemagne et aux Etats-Unis, les choses se compliquent davantage. Le nombre des faillites progresse durant la prospérité comme conséquence vraisemblablement de la grande fièvre industrielle. Mais il progresse encore et, cette fois, dans d'énormes proportions au lendemain de la crise, comme conséquence sans doute de la grande violence de la crise dans des pays très industriels et très entreprenants. Pendant le reste de la dépression, le nombre de faillites va plutôt en diminuant: probablement à cause de l'accumulation des désastres au moment de la crise, qui a opéré une sélection rigoureuse parmi les établissements et n'a laissé debout que des entreprises assez solides. Aussi, sur notre tableau, avons-nous porté, pour les faillites en Allemagne et aux Etats-Unis, des groupes de trois chiffres. Le premier (en italiques) indique le minimum atteint vers la fin de *dépression.* Le second chiffre, relatif au terme de la prospérité, accuse l'accroissement assez modique qui a lieu pendant cette période. Le dernier chiffre (encore en italiques) fait ressortir le bond formidable qui se produit comme effet immédiat de la crise. Aux Etats-Unis, on voit le nombre de faillites augmenter brusquement de moitié environ au moment des crises de 1882-1884, 1893, 1907. En même temps, le montant du passif saute comme du simple au double et au triple. La crise de 1903 ne fut pas marquée par une progression sensible des faillites. Mais c'est aussi que cette crise fut assez légère. En Allemagne, ce sont dans l'année qui suit la crise de 1900 ou celle de 1907 de fort notables progressions.

En Angleterre aussi, dans le second quart du XIX^{e} siè-

cle (1), les crises s'accompagnaient d'une soudaine multiplication du nombre des faillites. Mais si, d'après les volumes du *Statistical Abstract,* on dresse le tableau des faillites dans les quarante dernières années, ce fait ne s'observe plus. Les crises en Angleterre n'ont donc plus le même caractère d'acuité que précédemment. Mais on ne découvre plus même aucun lien régulier entre les faillites et les cycles économiques. Les accroissements ou les diminutions des faillites s'effectuent tantôt durant la prospérité et tantôt durant la dépression.

Il semble ainsi qu'il faille renoncer à dégager une corrélation constante et uniforme entre les fluctuations des faillites et les cycles économiques. La seule induction un peu sûre qu'on puisse tirer des mouvements des faillites paraît être celle de la grande ou de la faible acuité des crises d'après la brusque ascension ou l'état stationnaire du nombre de faillites au moment de la crise.

---

(1) Voir le tableau des faillites durant cette époque, dans TUGAN-BARANOWSKY, *op. cit.*, p. 67.

APPENDICE

TABLEAU I. — *Les oscillations du nombre des faillites*

FAILLITES OUVERTES PENDANT L'ANNÉE

France (1) (1883-1907)		France (1) (1842-1882)		États-Unis (2) (1880-1908)			Allemagne (3) (1896-1908)	
Années	Nombre	Années	Nombre	Années	Nombre	Montant du passif (millions de dollars)	Années	Nombre
1883	6.966	*1842*	*2.419*	*1880*	*4.735*	*66*	*1896*	*6.760*
1886	*8.759*	1847	4.762	1882	6.738	102	1900	8.558
1891	5.826	*1850*	*2.144*	*1884*	*10.968*	*226*	*1901*	*10.569*
1898	*6.685*	1858	4.330					
1901	6.031	*1859*	*3.614*	*1887*	*9.634*	*168*	*1905*	*9.357*
1903	5.925	[1862	5.390]	1892	10.344	114	1907	9.855
1904	*6.933*	*1863*	*4.450*	*1893*	*15.242*	*347*	*1908*	*11.571*
1907	5.706	1869	5.895					
		1871	*3.019*	*1899*	*9.337*	*91*		
		1874	5.596	1902	11.615	117		
		1876	*5.193*	*1904*	*12.199*	*155*		
		1882	7.061					
				1906	*10.682*	*119*		
				1907	11.725	197		
				1908	*15.690*	*222*		

(1) D'après les volumes annuels du *Compte général de la Justice civile et commerciale.*
(2) D'après le *Statistical Abstract of the United States.*
(3) D'après le *Statistisches Jahrbuch für das deutsche Reich.*

CHAPITRE IX

Vue d'ensemble sur les oscillations périodiques des revenus

L'observation des mouvements des divers revenus à laquelle il a été procédé montre que les revenus, en tout cas les *revenus en argent*, que je considère d'abord, augmentent notablement durant la prospérité. La progression est surtout marquée pour les profits de l'entrepreneur. Mais le capitaliste prêteur gagne aussi grâce à la hausse du taux de l'intérêt. La classe ouvrière voit son revenu global croître à cause à la fois de la diminution du chômage et du relèvement du taux des salaires. Cette ascension, fort importante pour les revenus de la population qui tire ses ressources de l'industrie, se propage aussi, quoique avec beaucoup moins d'intensité, aux revenus de la population qui vit de l'agriculture à la suite de la hausse modérée des prix des produits alimentaires. Mais les personnes qui ne touchent que des revenus fixes en argent, fonctionnaires, créanciers de sommes prêtées antérieurement à la prospérité et au taux d'intérêt ancien, créanciers hypothécaires, obligataires, propriétaires fonciers aussi, à cause de l'assez grande stabilité de la rente foncière, de la longue durée des baux, voient leurs gains demeurer stationnaires. Dans l'ensemble, cependant, le revenu national total en argent croît considérablement.

Le revenu *réel*, le pouvoir d'achat du revenu en argent, grandit aussi. Puisque dans les sociétés modernes il ne saurait être question de thésaurisation, puisque tout revenu en argent s'emploie en une acquisition quelconque, bien de consommation ou capital fixe, le revenu réel global n'est pas autre chose que la production globale. On verra plus loin que cette production globale augmente, comme nous pouvions d'ailleurs le supposer d'après le fléchissement du chômage. On verra aussi que la production qui croît principalement est celle des capitaux fixes. Celle des biens de consommation ne bénéficie que d'une progression bien moindre.

Le revenu réel ne s'amplifie cependant que dans des proportions plus faibles que le revenu en argent. Si le revenu réel global correspond à l'ensemble de la production matérielle, le revenu en argent global correspond à la valeur de cette production. Le revenu en argent croît donc premièrement grâce à l'augmentation de la production matérielle et deuxièmement grâce à la hausse des prix. Si la production passe de 100 à 120 et si les prix en même temps montent de 1 franc à 1 fr. 20, la valeur de la production totale, ou le revenu en argent grossissent de 100 à 144. L'action combinée de l'accroissement de la production et des prix doit élever la valeur de la production totale ou le revenu en argent total de plusieurs milliards. On peut voir dans un des tableaux donnés précédemment que l'augmentation des revenus imposés en Angleterre dans la seule cédule D de l'*income tax* a parfois atteint jusqu'à près de 4 milliards de francs. Mais une bonne partie de ce surplus de richesses n'est que nominale et tient, comme il vient d'être dit, à la hausse des prix. Le revenu réel ne croît que dans la mesure où croît la production matérielle.

A cette progression, il a été montré que participent les ouvriers. Le salaire réel de ceux des ouvriers qui n'avaient pas souffert du chômage dans la dépression, augmente

légèrement. Mais ce qui grandit surtout, c'est le revenu réel global de la classe ouvrière.

Le revenu réel qui grossit le plus est celui des entrepreneurs. Le profit croît beaucoup plus que le prix. L'entrepreneur reçoit, comme producteur, bien plus qu'il ne perd comme consommateur. On doit cependant ajouter qu'il n'élargit pas très notablement ses achats de biens de consommation. Il *capitalise* une forte fraction de ses profits. Il commande et acquiert des capitaux fixes à prix élevé et qui auront une bien moindre valeur au retour de la dépression.

Ceux qui voient reculer leur revenu réel, ce sont les personnes à revenu fixe, dont il a été parlé plus haut. Ils ne gagnent rien comme producteurs et ils supportent le poids de prix augmentés comme consommateurs. Leur bien-être se restreint.

Point n'est besoin d'ajouter qu'aux diverses situations envisagées ne correspondent pas nécessairement des classes sociales distinctes. Ceux dont le portefeuille comprend, en même temps que des actions, des obligations acquises antérieurement à la prospérité, bénéficient de cette prospérité comme entrepreneurs et en souffrent comme titulaires de revenus fixes.

Durant la dépression ont lieu les phénomènes à peu près inverses. Mais le mouvement de longue durée consistant en un accroissement du revenu réel global, ce n'est pendant la dépression qu'une restriction modérée de ce revenu.

Pour la société considérée dans son ensemble, la prospérité apparaît donc comme une période d'augmentation de la richesse et du bien-être, la dépression comme une ère de malaise.

CHAPITRE X

L'influence des oscillations des revenus sur la nuptialité et la natalité

Le rythme du bien-être social exerce ses répercussions dans les domaines les plus divers. Je ne veux noter ici que l'une de ses manifestations, parce qu'elle met en relief la nécessité, pour l'élaboration des lois économiques, de distinguer nettement les mouvements cycliques et les mouvements de longue durée.

On a maintes fois signalé l'influence de nos cycles sur les fluctuations de la nuptialité et de la natalité. Le nombre de mariages augmente dans la prospérité et diminue dans la dépression. Par voie de conséquence sans doute, quoique avec une bien moindre régularité, la prospérité tend à développer la natalité et la dépression tend à la restreindre. Mais les mouvements de la natalité ne se dessinent souvent qu'avec un certain retard sur ceux de la nuptialité et des prix.

Sur notre tableau I, relatif à la France et à l'Allemagne, le rythme se constate non seulement pour la nuptialité mais encore pour la natalité. Pour cette dernière, cependant, comme en Allemagne, de même qu'en France, le mouvement de longue durée depuis 1876 est une diminution, les phases de prospérité ne parviennent présentement qu'à arrêter un temps très bref ou même seulement

à atténuer le fléchissement de la natalité plutôt qu'à déterminer de véritables phases d'accroissement.

Il reste cependant qu'avec plus ou moins de succès, qu'avec plus de succès autrefois qu'aujourd'hui, la prospérité exerce une action contraire à la diminution de la natalité.

A quoi se doit attribuer cette action? A l'augmentation cyclique du bien-être, vraisemblablement.

Mais à quoi tient le recul de longue durée de la natalité? A l'augmentation du bien-être, est-il encore répondu par beaucoup d'économistes.

Il n'y a pas lieu ici de contrôler le bien-fondé de cette dernière opinion. Mais il convient d'indiquer qu'elle n'a rien d'inconciliable avec celle qui imputerait au développement du bien-être pendant la prospérité une influence exactement contraire (1). Dans ce dernier cas, il s'agit d'un accroissement soudain du bien-être au-dessus du niveau d'existence coutumier. L'individu s'estime plus riche. Cette constatation favorise mariages et natalité. Dans l'autre cas, il s'agit d'un accroissement « de longue durée » du bien-être, lequel modifie la mentalité des individus, élève le *standard of life* lui-même. On s'habitue à ce bien-être plus grand. Les façons de vivre et de penser qu'entraîne le nouvel état de choses peuvent être un facteur de moindre natalité.

Il a été déjà observé que fréquemment, si les cycles économiques paraissent déroger à certaines lois générales, on aperçoit bientôt que ces lois n'en continuent pas moins à exercer leurs effets. Masquées, démenties quand on ne considère que les oscillations cycliques, on découvre leur présence quand on suit les mouvements de longue durée à travers les cycles successifs. Les phénomènes de natalité constituent une nouvelle illustration de cette vérité.

---

(1) Cf. PARETO, *Cours d'Economie politique*, I, pp. 93 et 143, note; J.-B. CLARK, *Essentials of Economie theory*, 1907, p. 335.

L'ascension du bien-être dans nos sociétés peut être une cause de décroissance de la natalité malgré que cette ascension dans les phases de prospérité tende à entraîner un résultat inverse. La loi générale se vérifierait pour les longues périodes. Dans les phases cycliques, son action apparaîtrait également, mais combinée avec l'action contraire résultant des fluctuations cycliques. De là, la longueur des courbes descendantes de la natalité pendant les ères de dépression, et la brièveté des courbes ascendantes pendant les ères de prospérité.

Je me suis arrêté à cette manifestation du rythme des revenus que constituent les mouvements de la natalité à cause de l'intérêt théorique qu'ils présentent. Je serais conduit trop loin si je voulais exposer d'autres symptômes du même rythme, tels que les mouvements de la consommation de certains articles ou ceux du produit de certains groupes d'impôts (1).

---

(1) Il existe même un rythme des dépenses en vue des plaisirs, comme on peut le constater par les statistiques des recettes des théâtres ou des sommes engagées au pari mutuel (V. l'*Annuaire statistique de la France*).

APPENDICE

TABLEAU I. — *Rythme de la nuptialité et de la natalité* (1).

(Proportion pour 1.000 habitants)

France				Allemagne			
Nouveaux mariés		Enfants nés vivants		Nouveaux mariés		Naissances (y compris les morts-nés)	
Années		Années		Années		Années	
1854	*15,0*	*1855*	*25,0*	*1855*	*14,0*	*1855*	*33,5*
1858	16,9	1859	27,9	1858	17,0	1859	39,1
1860	*15,8*	*1860*	*26,2*	*1861*	*15,6*	*1862*	*36,9*
[1861	16,3]	1863	26,9	1867	18,2	1866	39,4
1865	*15,7*						
1866	16,0						
.....		.....		.....		.....	
1872	19,5	1876	26,2	1872	20,6	1876	42,6
1880	*14,9*	*1880*	*24,6*	*1881*	*15,0*	*1881*	*38,5*
1884	15,2	1881	24,9	1886	15,8	1882	38,7
1890	*14,0*	*1890*	*21,8*	*1888*	*15,6*	1884	38,7
1892	15,1	1893	22,8	1891	16,0	*1890*	*37,0*
1895	*14,7*	*1900*	*21,4*	*1894*	*15,8*	1891	38,2
1901	15,6	1901	22,0	1900	17,0	*1900*	*36,8*
1903	*15,1*	*1907*	*19,7*	*1903*	*15,8*	1901	36,9
1908	16,0	1908	20,2	1906	16,4	*1905*	*34,0*
1910?	*15,6*			*1910*	*15,4*	1908	33,0
						1910?	*30,7*

(1) D'après l'*Annuaire statistique de la France* et le *Statistisches Jahrbuch für das deutsche Reich.*

LIVRE III

LES OSCILLATIONS PÉRIODIQUES DU COUT ET DE LA PRODUCTIVITÉ

CHAPITRE PREMIER

Le rythme des revenus comme facteur du rythme du coût en argent

---

Lorsqu'on dresse la liste des éléments entrant dans le prix de revient d'un produit particulier, on est conduit à une assez longue énumération. Mais si on considère le prix de revient pour l'ensemble de la production, on aperçoit bien vite que la plupart des éléments du coût des marchandises particulières, prix d'achat du charbon, des matières premières, des machines, des bâtiments, sont des éléments dérivés, résultats d'éléments plus simples en lesquels ils se laissent décomposer. En remontant ainsi aux dépenses originaires, on ne trouve plus, comme prix de revient de la production totale, comme éléments primaires du coût, que le salaire, l'intérêt, la rente foncière auxquels on peut ajouter les charges fiscales.

Les fluctuations cycliques de la rente foncière nous sont peu connues. Lorsque, comme dans les mines de charbon ou de fer, l'existence de ces fluctuations n'est pas niable, la distinction de la rente foncière et du profit

devient fort malaisée. Aussi, a-t-il fallu négliger l'observation du rythme de la rente foncière.

Quant aux charges fiscales, si le rendement de plusieurs des impôts obéit manifestement à des oscillations périodiques, le taux même de l'impôt, qui seul nous intéresse en ce moment comme élément du coût, paraît bien échapper à tout rythme.

Restent l'intérêt et le salaire. Notre étude des revenus nous a appris leurs mouvements cycliques. Elle nous a montré comment salaire et intérêt s'élèvent dans les phases de prospérité pour décliner dans les phases de dépression, comment ces mouvements présentent une moindre intensité que ceux des prix et doivent être tenus pour des corollaires de ces derniers.

A cause de ces variations du salaire et de l'intérêt, notre étude des revenus nous autorise déjà à penser que le coût de production croît périodiquement dans la prospérité et fléchit durant la dépression comme conséquence des oscillations des prix des marchandises. Mais les mouvements du coût doivent être moins accusés que ceux des prix des produits, de telle sorte que le profit reste fort élevé pendant la prospérité et fort entamé pendant la dépression.

CHAPITRE II

Le rythme du coût en nature et de la productivité

Le rythme de certains des revenus, des prix de certains des services des agents de la production, fait présumer l'existence d'un rythme du coût. Mais il s'est agi dans l'étude des revenus du prix des services pendant un temps donné, du salaire par jour, par semaine ou par an, du taux annuel de l'intérêt. Pour la détermination du coût, un autre élément intervient: le nombre des articles fabriqués durant le temps considéré. Les variations du coût de la main-d'œuvre, par exemple, ne dépendent pas seulement de celles du salaire quotidien, mais encore de celles de la quantité de marchandises produites dans la journée, de la *productivité.*

Pour le coût, comme pour bien d'autres matières, il convient de distinguer les phénomènes *matériels, physiques,* et les phénomènes de *valeur,* les phénomènes *économiques.* Il y a utilité à discerner ce qu'on peut appeler le *coût en nature* et ce qu'on peut dénommer le *coût en valeur* ou en *argent.*

Par *coût en nature,* il faut entendre la quantité et le temps d'emploi des divers agents de la production nécessaires pour l'obtention d'une marchandise. Il faut y faire entrer le nombre d'unités de travail, de capital, de terre requis et la durée d'emploi de ces unités. Le *coût en va-*

leur ou *en argent*, c'est la valeur des services ainsi utilisés. Si, pour simplifier, on suppose que du travail seulement est exigé pour la confection d'un objet, le coût en nature serait, par exemple, de 10 heures de travail. Si l'heure de travail est payée 1 franc, le coût en valeur serait de 10 francs.

Or, la notion du coût en nature n'est pas autre chose que la notion renversée de la *productivité*, de la productivité globale en nature. Dire que la productivité globale d'une quantité donnée d'agents de la production double, c'est dire que le coût en nature fléchit de moitié. Si le même effort donne deux fois plus de marchandises, chaque marchandise coûte moitié moins d'effort. On pourra donc, dans les pages qui suivent, parler indifféremment soit d'accroissement du coût en nature, soit de diminution de la productivité globale, et inversement.

La question du coût en nature ou de la productivité présente un très haut intérêt. C'est, en somme, toute la question du progrès matériel des sociétés. C'est dans la réduction du coût en nature, dans l'augmentation de la productivité, que consiste toute la progression du bien-être effectuée durant le XIX^e^ siècle. Les oscillations cycliques du coût en nature ou de la productivité méritent donc par elles-mêmes une attention particulière. Et elles la méritent en outre en vue de la connaissance des fluctuations du coût en argent, dont le coût en nature ou la productivité sont un des éléments constitutifs.

Pour certaines industries en France, pour les mines de charbon et de fer, pour les hauts fourneaux, on sait déjà qu'il nous est fourni des données annuelles, sinon strictement sur la productivité globale, du moins sur cette productivité calculée par rapport à l'un des agents de la production, sur la production moyenne par tête d'ouvrier. On s'est déjà servi par avance de ces données. C'est à cette place qu'il faut les soumettre à l'observation.

Notre tableau I présente la succession des productions

maxima et minima par tête d'ouvrier dans les trois industries en question, d'après les chiffres qu'indique ou que permet de calculer la *Statistique de l'industrie minerale.* Mais pour le minerai de fer et la fonte, la *Statistique* ne signalant le plus souvent que la production totale *annuelle,* ainsi que le nombre moyen d'ouvriers occupés dans l'*année,* le calcul ne peut avoir pour objet que le chiffre de la production *annuelle* par tête d'ouvrier. Et cette production peut être influencée, en dehors des changements de la productivité, par le nombre variable de journées de travail. Pour la fonte, comme les mouvements n'offrent pas une suffisante régularité, comme la production moyenne par ouvrier ne s'élève pas toujours progressivement en des séries d'années consécutives jusqu'à un maximum pour descendre ensuite jusqu'à un minimum, j'ai substitué à la succession, difficile à établir, des chiffres de la production maxima et minima les chiffres de cette production pendant les années des *prix* maxima et minima, c'est-à-dire au terme de la prospérité et au terme de la dépression.

Il résulte de ce tableau que les mouvements cycliques de la production par tête d'ouvrier, et nous pouvons dire de la productivité globale, s'effectuent en sens inverse de ceux des prix. La productivité fléchit dans la prospérité et grandit dans la dépression. (C'est pourquoi ce sont les chiffres de la production maxima qui sont en italiques.) Autrement dit, le coût en nature augmente dans la prospérité et se réduit dans la dépression.

Pour la fonte, cependant, outre que les fluctuations, soit dans la prospérité soit dans la dépression, ne représentent pas une parfaite continuité, deux exceptions apparaissent à la règle posée. La production par tête d'ouvrier n'a pas diminué dans la prospérité qui s'achève en 1890. Elle ne s'est pas accrue dans la dépression qui a suivi la crise de 1907.Faits qui s'expliquent peut-être par la faible intensité de cette prospérité et de cette dépression.

Les documents font défaut, qui nous permettraient de savoir si les mêmes faits se manifestent dans d'autres industries. Peut-être n'y ont-ils pas la même netteté que dans les industries productrices de matières premières qui viennent d'être examinées. Il se peut cependant que, de façon plus ou moins marquée, dans nombre d'industries, l'hostilité des circonstances détermine durant la dépression un accroissement de la productivité, une réduction du coût en nature et que le retour de la prospérité entraîne un certain relèvement de ce coût ou tout au moins un ralentissement de sa diminution.

APPENDICE

TABLEAU I. — *Rythme de la production de charbon, de minerai de fer et de fonte par tête d'ouvrier en France*

Mines de charbon (kilos par jour et par ouvrier) — Années		Mines de fer (tonnes par an et par ouvrier) — Années		Hauts fourneaux (tonnes de fonte par an et par ouvrier) — Années	
1857	471	1856	139		
1866	*536*	*1860*	*203*		
1867	533	1862	184		
1872	*588*	*1869*	*315*		
1875?	528	1874	251	1873	96
.....		*1880*	*357*	*1879*	*117*
1882	641	1881	352	1880	115
1889	*756*	*1888*	*562*	*1886*	*152*
1892	682	1891	517	1890	198
1898	*750*	*1896*	*576*	*1895*	*239*
1902	670	1901	521	1900	222
1905	*710*	*1904*	*671*	*1903*	*263*
1909	669	1908	620	1907	238
1910?	*672*	*1910?*	*736*	*1909*	*232*

CHAPITRE III

Les causes du rythme de la productivité — La loi des rendements décroissants

---

Comment s'explique le rythme de la productivité ou du coût en nature dans les industries où il existe?

Qu'il soit l'une des conséquences de l'alternance même des périodes de prospérité et de dépression, une des répercussions du rythme des prix, c'est ce qui paraît difficilement contestable. Le tableau qui précède, en tout cas, rapproché des tableaux des prix antérieurement donnés, fait ressortir que les maxima et les minima de la productivité sont atteints en général, soit la même année que les maxima et minima des prix, soit un peu après. Le changement survenu dans les prix commande aux changements du coût en nature. Mais entre les prix et la productivité la relation n'est point directe. En quoi consistent les chaînons intermédiaires?

On peut ranger sous trois chefs, rattacher à trois grandes lois les facteurs qui agissent sur le coût en nature, sur la productivité. Comme le bien-être humain est en rapport étroit avec les mouvements de la productivité, ces trois lois sont en même temps celles qui commandent à nos progrès matériels, au développement de la civilisation.

L'une de ces lois synthétise l'hostilité des conditions na-

turelles contre lesquelles les hommes ont à combattre. *La loi des rendements décroissants* diminue la productivité lorsque augmente, pour une même quantité de terre et de capital, le nombre de travailleurs. Elle fait planer la menace d'une grande détresse sur les populations qui progressent trop rapidement dans un territoire limité, ou lorsque le capital ne croît pas dans les mêmes proportions. A cause de la réduction des rendements obtenus par les unités de travail supplémentaires, la productivité moyenne fléchit. Le coût en nature s'élève. De moindres résultats viennent récompenser les mêmes efforts. Il convient d'ajouter qu'en vertu de la même loi une diminution de bras pour la même quantité des autres facteurs, ou, ce qui revient au même, un accroissement des autres facteurs, spécialement du capital, du machinisme par exemple, pour le même nombre de bras, élève le rendement moyen par travailleur.

La loi du moindre effort synthétise au contraire toutes les possibilités d'augmentation du bien-être humain. Sous son empire se sont effectués, s'effectuent encore tous les perfectionnements de la technique, toutes les inventions, tous les progrès, qui amplifient la productivité, affaiblissent le coût. La lutte de la loi du moindre effort contre les terrible dangers qu'aurait pu faire courir la loi des rendements décroissants et le triomphe de la première des deux lois emplit toute l'histoire économique. Lorsque le développement de la population aurait pu faire craindre l'imminence de graves ères de misère, chaque fois, sous le stimulant de la nécessité, de nouvelles manifestations de la loi du moindre effort sont venues déjouer tous les périls. Grâce à une technique nouvelle, la productivité moyenne a pu s'élever, en dépit de la loi des rendements décroissants. La substitution de l'état agricole à l'état nomade, de la culture intensive à la culture extensive, de l'état industriel à l'état agricole, de la production mécanique au labeur manuel, l'extension et les nouvelles for-

mes de la division du travail ont permis à des populations sans cesse plus denses de vivre sur un même territoire, sans restriction et souvent avec un accroissement du bien-être.

Une troisième loi, *la loi de la concurrence*, de la sélection des plus aptes, joint son action à celle de la loi du moindre effort. Ses effets se confondent souvent avec ceux de cette dernière. Mais je ne retiens ici qu'une de ses façons d'agir par où elle a quelque chose de spécial. Par les éliminations auxquelles elle procède, elle augmente la productivité *moyenne*, elle diminue le coût *moyen* dans le pays en ne laissant subsister que les agents, que les entreprises à haute productivité.

Les variations cycliques de la productivité et du coût en nature ne sont-elles pas dues à des facteurs venant se ranger sous les trois chefs qui viennent d'être indiqués. Nos trois lois n'agissent-elles pas avec des modalités différentes dans les deux phases alternées des cycles économiques? N'existe-t-il pas comme un rythme dans leur action ou leurs effets?

*
* *

Si nous examinons d'abord ce qui concerne la loi des rendements décroissants, nous sommes conduits à observer les variations comparées des quantités des divers agents de la production: terre, travail, capital.

Nous savons peu de chose sur la terre, qui ne doit pas jouer un rôle important en matière de fluctuations industrielles.

Mais le capital matériel, l'outillage, spécialement l'outillage mécanique, n'est-il pas responsable du rythme de la productivité? Ne peut-on pas penser que l'entrepreneur, afin de réaliser les plus fortes économies possibles dans le coût, augmente son machinisme durant la dépression? Quand revient la prospérité, la hausse des prix affaiblirait

en lui le souci de la décroissance du coût et arrêterait les progrès du machinisme.

On verra plus tard que l'extension du machinisme dans les cycles économiques obéit à de toutes autres considérations et s'effectue suivant un tout autre rythme. La prospérité est, au contraire, la phase où se fait le plus gros effort pour l'augmentation de l'outillage, où se multiplient les commandes de machines et capitaux fixes de toutes sortes. Cet effort s'atténue à l'inverse considérablement pendant la dépression.

Les mobiles qui guident les chefs d'entreprise en ces conjonctures apparaissent aisément. Dans la prospérité, la hausse des prix pousse à l'accroissement de la production totale et à celui du machinisme qui en fournira les moyens. Dans la dépression, la baisse des prix exerce une influence opposée.

Mais le désir d'agir sur la production par les variations dans les commandes d'outillage, on insistera ultérieurement sur ce point, ne reçoit pas de satisfaction immédiate. Il faut du temps pour exécuter les importantes pièces de l'outillage industriel moderne. Aussi les périodes des *livraisons* accrues des capitaux fixes commencent-elles, non pas dès le début de la prospérité, mais un certain temps après. Elles se terminent, non pas dès la survenance de la crise, mais postérieurement. Elles s'étendent approximativement du milieu de la prospérité au milieu de la dépression.

Mais, en attendant, un autre moyen de modifier instantanément le montant de la production totale s'offre aux chefs d'entreprise. C'est l'accroissement ou la diminution du personnel ouvrier. Et plus tard aussi, quand les livraisons de matériel mécanique se mettent à devenir plus abondantes dans la prospérité ou plus restreintes dans la dépression, on continue à embaucher ou à congédier plus d'ouvriers afin d'arriver aux changements voulus dans l'intensité de la production.

Ces variations de l'effectif ouvrier ne constituent-elles pas un des principaux facteurs des fluctuations de la productivité et, partant, du coût en nature?

Pour les industries du charbon, du minerai de fer et de la fonte, notre tableau I , en appendice à ce chapitre, nous indique l'importance du personnel ouvrier occupé dans les années de productivité maxima et minima qui avaient été portées sur le tableau précédent donné en appendice au chapitre II.

Qu'on confronte le tableau actuel, relatif à l'effectif ouvrier occupé, avec le tableau antérieur, relatif à la productivité. On observe que, vers le terme de la prospérité, lorsqu'on arrive à la plus *faible* production par tête d'ouvrier, le nombre des travailleurs a notablement grossi, par rapport à ce qu'il était dans l'année de la productivité maxima précédente. Vers le terme de la dépression, quand la productivité est la plus *élevée,* le nombre de travailleurs a souvent fléchi, par rapport à ce qu'il était dans l'année de la productivité minima antérieure. Dans les mines de charbon, cependant, et parfois aussi (en 1896, en 1904) dans les mines de fer, l'effectif ouvrier n'apparaît pas positivement en diminution. Mais, tout au moins, l'accroissement moyen annuel est-il bien moindre que dans l'intervalle précédent. Il reste donc qu'on trouve un personnel ouvrier plus considérable ou plus grandement accru dans l'année de la plus faible productivité, et un personnel amoindri ou plus lentement accru dans l'année de la plus forte production par tête d'ouvrier.

On découvre, dans notre tableau, deux exceptions apparentes à cette règle, mais qui, en réalité, la confirment. Dans les hauts fourneaux, en 1890, terme de la prospérité, le personnel ouvrier n'a pas augmenté par rapport à *1886.* Mais c'est aussi, comme on l'a vu plus haut, que la production par tête d'ouvrier n'a pas fléchi dans cette période de faible prospérité. De même en 1909, terme de la dépression, l'effectif ouvrier n'a pas baissé. Mais

aussi la production par tête d'ouvrier n'a pas progressé.

On a déjà fait allusion, dans l'étude du salaire, à l'influence que les variations dans l'importance du personnel occupé peuvent exercer sur les mouvements de la production par tête d'ouvrier.

Tout d'abord, agit l'habileté moins grande du personnel nouvellement embauché ou congédié.

En outre, opère la loi des rendements décroissants. Pendant la prospérité, une augmentation considérable de la quantité de travail, alors que la quantité de capital et de terre reste immobile ou ne grandit que dans de moindres proportions, n'ajoute à la production que des rendements progressivement diminués. La production moyenne par ouvrier fléchit à cause que chaque ouvrier ne bénéficie de la coopération que d'une moindre quantité de terre et de capital. Inversement, dans la dépression, la réduction plus que proportionnelle du personnel occupé relève le rendement par ouvrier. Avec chaque travailleur coopèrent en moyenne plus de terre, plus de capital, en particulier souvent un plus ample machinisme.

L'hypothèse qu'on a écartée plus haut pour les mouvements *absolus* du machinisme, on peut donc l'admettre pour le montant *relatif* du machinisme, pour le machinisme par tête d'ouvrier. Il se peut fort bien que dans mainte industrie le machinisme par tête d'ouvrier augmente durant la dépression, à cause du renvoi de notables fractions du personnel, et fléchisse durant la prospérité à cause de la masse de travailleurs qu'on rappelle dans les ateliers.

Dans la grosse métallurgie, hauts fourneaux et usines productrices de fers ou aciers ouvrés, on peut calculer, de 1873 à 1904, la puissance mécanique utilisée par tête d'ouvrier d'après les chiffres qu'on nous fournit pour le personnel ouvrier et la force des machines en chevaux-vapeur. Le tableau II en appendice nous donne, pour les années des prix maxima et minima de la fonte, le

nombre total des ouvriers occupés, la puissance mécanique totale et la puissance mécanique par tête d'ouvrier dans la grosse métallurgie du fer et de l'acier. Ce tableau montre que le nombre moyen de chevaux-vapeur par ouvrier croît durant la dépression et diminue ou reste stationnaire durant la prospérité. Il montre aussi que le fait résulte le plus souvent des variations de l'effectif ouvrier total, lequel, presque toujours, fléchit durant la dépression et toujours progresse durant la prospérité. Il ne tient qu'assez peu aux variations *absolues* du machinisme, puisque le montant de l'accroissement moyen annuel de la puissance mécanique totale augmente aussi bien pendant la prospérité que pendant la dépression.

On conçoit ainsi que la productivité grandisse pendant la dépression lorsque le labeur humain commande à un matériel mécanique proportionnellement plus considérable et se restreigne pendant la prospérité à cause du phénomène inverse.

Dans les mines de charbon, on n'observe plus aussi nettement que les mouvements du machinisme par tête d'ouvrier puissent être un des facteurs des fluctuations de la productivité (1). Mais le machinisme ne joue, on le sait, qu'un rôle peu important dans la production de charbon en France. La loi des rendements décroissants doit agir par l'effet des mouvements de la population ouvrière relativement à la *terre*. Pour des quantités de terre à peu près

---

(1) L'opinion contraire, soutenue par M. Simiand (*op. cit*, pp. 257 et suivantes), ne me paraît pas entièrement conforme aux faits. Si, en regard des années de la production maxima et minima par tête d'ouvrier, on inscrit en effet le nombre moyen de chevaux-vapeur par ouvrier dans les mines de charbon, d'après les chiffres mêmes de Simiand, le tableau ainsi dressé accuse, dans les années de la productivité minima, non pas un recul du nombre de chevaux-vapeur par ouvrier, mais au contraire souvent un accroissement sensible du machinisme, et dans les années de la productivité maxima un accroissement du machinisme plutôt ralenti.

identiques, il y a beaucoup plus d'ouvriers pendant la prospérité que pendant la dépression. Ce personnel supplémentaire attaché à l'extraction dans des veines moins riches, contre une roche plus dure, n'obtient que des rendements moindres. Il y a, en quelque sorte, moins de terre par ouvrier, de même que tout à l'heure il y avait moins de matériel mécanique, moins de capital. La productivité diminue. Le coût en nature s'élève.

Pendant la prospérité, en résumé, afin d'accroître la production totale, on augmente le nombre des ouvriers occupés. De là, une restriction de la productivité moyenne, une hausse du coût en nature, à laquelle on se résigne parce que l'ascension des prix compense, et au delà, celle du coût. Pendant la dépression, on congédie un grand nombre d'ouvriers dans le double but de diminuer la production et de réaliser des économies de main-d'œuvre. De là une quantité proportionnellement plus considérable de terre, de capital, de machinisme par tête d'ouvrier employé, un accroissement de la productivité, un fléchissement du coût.

APPENDICE

TABLEAU I. — *Personnel occupé aux années de la production maxima et minima par tête d'ouvrier*

Mines de charbon			Mines de fer		Fonte	
Années	Mille ouvriers occupés	Accroissement moyen annuel dans l'intervalle	Années	Mille ouvriers occupés	Années	Mille ouvriers occupés
1857	59,5		1856	20,5		
1866	*79,9*	*2,3*	*1860*	*15,0*		
1867	83,5	3,5	1862	18,0		
1872	*91,9*	*1,7*	*1869*	*9,9*		
1875?	108,7	5,7	1874	10,0	1873	14,4
.....		.....	*1880*	*8,0*	*1879*	*12,0*
1882?	108,3		1881	8,6	1880	15,0
1889	*110,9*	*0,4*	*1888*	*5,0*	*1886*	*10,0*
1892	133,2	7,4	1891	7,0	1890	9,9
1898	*148,6*	*2,6*	*1896*	*7,0*	*1895*	*8,4*
1902	164,8	4,0	1901	9,2	1900	12,2
1905	*175,1*	*3,3*	*1904*	*10,5*	*1903*	*10,8*
1909	191,0	4,0	1908	16,2	1907	14,9
					1909	*15,4*

TABLEAU II. — *Personnel occupé et puissance mécanique dans la grosse métallurgie aux années des prix maxima et minima de la fonte.*

Années	Nombre total des ouvriers occupés (1000 ouvriers)	Puissance mécanique totale (1000 chevaux-vapeur)	Accroissement moyen annuel de la puissance mécanique totale (1000 chevaux)	Nombre de chevaux-vapeur par 10 ouvriers
1873	54,9	73,7		13
1879	*54,6*	*82,9*	*1,5*	*15*
1882	67,0	94,9	4	14
1886	*53,4*	*106,7*	*2,9*	*20*
1890	60,3	117,3	2,6	19
1895	*64,5*	*152,3*	*7*	*24*
1900	83,5	204,7	10,5	24
1904	*68,8*	*275,2*	*17,6*	*40*

CHAPITRE IV

Les oscillations cycliques dans les progrès techniques et dans leurs effets

La façon dont joue la loi du moindre effort dans les cycles économiques s'ajoute à l'action de la loi des rendements décroissants pour accroître la productivité pendant la dépression plus que pendant la prospérité. Mais je serai très bref sur ce point parce qu'il s'agit de faits qui, ne se prêtant pas à des constatations numériques, ne permettent pas de dégager un rythme précis qu'on puisse suivre fidèlement à travers les cycles successifs. On ne peut ici que recourir à des exemples: procédé peu rigoureux puisqu'il n'offre pas la garantie que d'autres exemples ignorés n'obligeraient pas à des inductions contraires.

Durant la prospérité, la direction dans laquelle s'effectuent les changements de la technique, de l'organisation générale de la production à l'intérieur des mêmes établissements, paraît malaisée à saisir.

L'accroissement de la production, auquel on s'efforce d'arriver au moyen d'un matériel encore insuffisant et d'un personnel hâtivement grossi, peut amener un certain désordre, un certain relâchement dans la bonne administration des ateliers (1).

---

(1) C'est peut-être surtout dans les chemins de fer que le phénomène est le plus apparent. V. les faits de désordre, de mauvaise

D'autre part, il est vrai, la hausse même des profits donne à la fois plus de ressources et d'audace pour réaliser bien d'utiles transformations auxquelles on hésitait à se décider auparavant. Mais la caractéristique de la prospérité à cet égard pourrait bien être qu'à cette époque sont accomplies les améliorations exigeant de fortes dépenses. Alors s'accélèrent les commandes de matériel, et d'un matériel perfectionné. Alors sont entrepris de grands travaux neufs, ont lieu de sérieux efforts pour la réfection des établissements, leur accommodation aux nécessités nouvelles de la technique. Mais tout ce labeur, bien qu'étant par nature une cause d'abaissement du coût, le relève en apparence momentanément. S'il n'aboutit pas pendant le cours même de la prospérité à l'achèvement des ouvrages commencés, il augmente les frais sans rien ajouter à la production. Donc, même quand la prospérité prépare les moyens d'une plus grande productivité, elle n'a souvent que la charge des perfectionnements entrepris. Le bénéfice du fléchissement du coût sera inscrit au compte de la dépression.

Il semble qu'on puisse déclarer ainsi que, soit en réalité, soit seulement en apparence, la prospérité augmente le coût de production.

Durant la dépression, les faits présentent plus de netteté. Sans doute on renonce alors aux améliorations demandant de grosses avances de fonds. Mais on tire avantage de

---

gestion cités par M. Colson (*Revue politique et parlementaire*, mai 1908, p. 398) et dus à la nécessité de satisfaire à des besoins accrus avec un matériel trop restreint: réexpédition de wagons vides parce qu'on ne peut attendre pour les faire retourner pleins; trains qui partent sans qu'on ait le temps de leur donner le chargement maximum; fausses manœuvres, avaries, retards. Ou encore en Angleterre (*Ibid.*, p. 408), en vue de bénéficier de l'accroissement du trafic et sous l'action de la concurrence entre les diverses Compagnies, multiplication excessive du nombre de trains, accélération coûteuse de leur marche. — Dans la dépression, ce sont les faits inverses.

celles qui ont été entreprises durant la prospérité et qui se terminent seulement pendant la dépression. En outre, on réalise de nombreux perfectionnements n'entraînant pas de fortes dépenses. Tous les facteurs psychologiques qui stimulent la diminution du coût prennent beaucoup plus de puissance durant la dépression que durant la prospérité. Partant, ils ont des chances d'agir plus efficacement. La baisse des profits, la crainte des pertes, le danger même de la ruine surexcitent l'esprit d'invention, l'ingéniosité des chefs d'entreprise, conduisent à des découvertes techniques ou à une plus large mise en pratique de découvertes déjà faites. Nombre de remaniements s'opèrent dans l'organisation générale de la production, dans le choix des matières premières, dans l'utilisation des sous-produits, dans la division du travail entre ouvriers, dans la spécialisation même des établissements (1). Une guerre plus vigoureuse est faite au gaspillage, au coulage, aux frais inutiles. Une discipline plus stricte est assurée. Et il a déjà été indiqué comment, à côté de la chute des prix, à côté de la lourde charge que constituent les divers éléments incompressibles du prix de revient, la résistance ouvrière à la baisse du salaire exerce son action dans le même sens.

Il existe ainsi comme un rythme dans l'importance de la réduction du coût en nature due aux progrès techniques. On ne peut pas affirmer qu'une certaine réduction n'ait pas lieu dans la prospérité. Mais la diminution est plus grandement réalisée pendant la dépression, à la suite de mesures prises durant cette période ou même parfois comme conséquence d'initiatives prises durant la prospérité.

---

(1) V. dans le même sens une série de faits et de citations dans Tugan Baranowsky, *op. cit.*, pp. 279 et suivantes.

CHAPITRE V

Les variations cycliques de la concentration industrielle et de la sélection des entreprises

---

Les facteurs du coût observés jusqu'ici entraînent ou peuvent entraîner des changements du coût en nature à l'intérieur des mêmes établissements, des changements de la productivité pour les mêmes agents de la production. Voici maintenant des modifications du coût qui sont plutôt des modifications seulement de la *moyenne* du coût pour l'ensemble de la production, et qui sont dues à l'élimination plus ou moins énergique des entreprises à faible productivité, sous l'action de la concurrence, de la loi de la sélection des plus aptes.

*
* *

Parmi les entreprises à faible productivité, il faut d'abord ranger les petits établissements. L'étendue des exploitations subit-elle l'influence des cycles économiques? Existe-t-il des mouvements cycliques de la concentration industrielle?

La comparaison des recensements professionnels successifs ne contient pas les éléments d'une réponse à cette question, puisque l'intervalle qui les sépare comprend à la fois des années de prospérité et de dépression.

Mais pour une industrie particulière en France, pour l'industrie de la fonte, la *Statistique de l'Industrie miné-*

rale, par les données qu'elle nous fournit ou nous permet de calculer, nous révèle des variations très caractéristiques. J'indique dans le tableau I la succession des *maxima* et des *minima* dans le nombre de hauts fourneaux. J'y ajoute les chiffres de la production moyenne et du nombre des ouvriers au terme de la prospérité et de la dépression. (Les chiffres relatifs à la dépression sont en *italiques.*)

D'après ce tableau, pendant la *dépression,* le nombre de hauts fourneaux décroît. Le total de la population ouvrière employée décline également. Cependant, la moyenne des ouvriers occupés par établissement augmente (sauf en 1902). La production moyenne par haut fourneau au coke grandit aussi, et en général dans de notables proportions. Ces faits prouvent que les usines qui disparaissent sont les plus petites, qu'il ne reste en activité que les grands établissements plus capables de surmonter la crise.

La concentration industrielle progresse donc fortement durant la dépression. Mais elle progresse par l'élimination des établissements les moins considérables. Le recul du personnel ouvrier total de l'industrie de la fonte, qui avait été précédemment constaté, s'effectue surtout par la fermeture des hauts fourneaux de moindre puissance.

Pendant la *prospérité,* les hauts fourneaux deviennent plus nombreux. La fermeture des petites usines subit donc un temps d'arrêt. Il s'en ouvre même de nouvelles. Cependant, la moyenne des ouvriers par haut fourneau s'élève (sauf en 1890). La production moyenne s'amplifie également.

C'est donc que la concentration industrielle progresse aussi pendant la prospérité. Seulement elle progresse non plus par la disparition des hauts fourneaux à faible capacité productive, mais par de nouvelles extensions des plus puissants. L'augmentation de la population ouvrière totale dans notre industrie, que nous avions notée plus haut, s'opère à la fois par l'agrandissement des vastes exploitations et la réouverture de moins vastes.

Les faits qui viennent d'être observés pour l'industrie de la fonte sont si bien dans la nature des choses qu'ils paraissent susceptibles de généralisation.

Lorsqu'on traite de la concurrence entre grands et petits établissements, lorsqu'on étudie le recul de la petite industrie au cours du XIX^e^ siècle, on fait de son coût de production plus élevé un chef d'infériorité qui entraîne son élimination continue. On est tenté de voir dans le développement des grandes entreprises et la diminution des petites ou des moyennes deux mouvements corrélatifs l'un de l'autre, et, par suite, *simultanés*. L'affirmation est vraie pour les mouvements de longue durée de la concentration. Mais d'après ce qu'on constate dans l'industrie de la fonte elle ne doit pas l'être dans nombre d'industries pour les mouvements de durée plus courte, influencés par les cycles économiques.

C'est dans l'une des phases des cycles, c'est dans la phase de *dépression* qu'ont lieu de nombreuses disparitions des petites et moyennes entreprises. C'est à cette époque que la concurrence, devenue plus âpre, entraîne les effets ordinaires qu'on lui prête, ne laisse survivre que les plus aptes. Les petites exploitations, incapables de produire à bas prix et obligées cependant de vendre à des cours très avilis, sombrent en masse. La crise, plus désastreuse pour les plus faibles, est le point de départ parfois de véritables hécatombes des petits établissements. Restent debout plus aisément les vastes exploitations, à la fois grâce à leurs ressources pécuniaires plus considérables, permettant de tenir bon jusqu'à des temps meilleurs, et grâce à leur coût de production plus réduit, à de nouvelles réductions effectuées durant la dépression (1).

---

(1) Il est une industrie pour laquelle les recensements professionnels peuvent nous apprendre l'influence de la crise sur la concentration. C'est l'industrie lainière dans le Nord. Malgré qu'entre 1896 et 1901, dates de deux de nos recensements français, se soient

Durant la prospérité, au contraire, la petite industrie peut beaucoup mieux se maintenir. La possibilité de vendre à des prix en hausse paralyse pour un temps ce facteur de ruine qu'est pour elle l'excès de son coût. L'action de la concurrence est comme énervée. La diminution du nombre des petits ateliers ne continue plus qu'à une allure très ralentie. Ou même on assiste, comme dans l'industrie de la fonte, à un retour offensif des établissements plus modestes. De petites ou moyennes exploitations surgissent à nouveau et réussissent à vivre à côté des grands établissements.

écoulées à la fois des années de prospérité et de dépression, la crise de 1900 a été si intense pour l'industrie lainière dans le Nord que la comparaison des deux recensements ne laisse apercevoir que l'influence de la crise. Or, pour cette partie du tissage de la laine, que les recensements classent sous la rubrique *nouveautés, laine, drap,* voici la répartition, dans le département du Nord, des établissements, suivant leur importance en 1896 et 1901, ainsi que le changement survenu dans l'intervalle:

	1896	1901	Diminution en 1901 — p. 100
Nombre d'établissements de plus de 2.000 ouvr..	1	1	0
— — de 1.000 à 2.000 ouvr..	3	3	0
— — de 501 à 1.000 ouvr..	10	8	20
— — de 201 à 500 ouvr..	39	26	33
— — de 101 à 200 ouvr..	24	15	37
— — de 21 à 100 ouvr..	42	24	43
— — de 1 à 20 ouvr..	165	23	86

Par une illustration vraiment saisissante de l'affirmation avancée au texte, les ravages exercés par la crise, les décroissances du nombre des établissements vont toujours en s'aggravant proportionnellement à mesure qu'on passe de chaque catégorie d'établissements à la catégorie d'établissements occupant moins d'ouvriers qui vient immédiatement après. Aux points extrêmes, on constate que les très grandes usines restent indemnes, alors que les petits tissages de moins de 20 ouvriers sont décimés dans la proportion énorme de 86 p. 100.

La concentration industrielle, cependant, ne rétrograde pas nécessairement durant la prospérité. C'est alors qu'a lieu le développement des grandes entreprises. C'est alors, surtout, que pour bénéficier des hauts prix de vente, elles amplifient leur production, elles grossissent les chiffres de leur effectif ouvrier. Aussi, dans l'industrie de la fonte, malgré une réapparition d'usines moins importantes, le nombre moyen d'ouvriers par haut fourneau continue à croître durant la prospérité.

Les progrès de la concentration se font ainsi suivant des modalités différentes dans les deux phases des cycles industriels. Dans la dépression, ils s'effectuent par l'élimination des petits ateliers. Dans la prospérité, par l'expansion des grandes usines (1).

La politique des trusts, à l'époque contemporaine, peut cependant faire échec à cette règle en ce qui concerne la concentration, sinon des établissements, du moins des entreprises. Pendant la dépression, si l'extension des grandes usines n'a pas lieu, celle des larges entreprises peut continuer encore par des fusions poursuivies par les

---

(1) Des faits semblables peuvent caractériser les fluctuations comparées de la fabrique et du travail à domicile. Durant la prospérité, fabrique et industrie à domicile grandissent conjointement. Lorsque crise et dépression surviennent, la fabrique cesse de se développer. Elle se maintient cependant à cause des désastres qui résulteraient de la fermeture de l'usine, du chômage d'un outillage coûteux. Elle produit à faible bénéfice ou même à perte, plutôt que d'arrêter ses métiers. Au contraire, l'industrie à domicile, peu grevée de frais généraux, cesse immédiatement une fabrication devenue trop ruineuse. Par là même, se restreint le domaine relatif de la production en chambre. Si la tendance de longue durée est vers l'extension de la fabrique et le recul du travail en chambre, c'est pendant la prospérité, sans doute, que progresse la fabrique. C'est pendant la dépression que décline l'industrie à domicile. (Cf. mon livre *Le développement de la fabrique et le travail à domicile...*, Larose, 1906, p. 153.)

trusts en vue de nouvelles réductions du coût de production (1).

*
* *

Ce qui a été observé pour la concentration industrielle a lieu vraisemblablement aussi pour d'autres phénomènes connexes. Parmi les établissements à faible productivité, il faut comprendre, à côté des petites exploitations, les établissements mal outillés, ou mal situés, ou mal dirigés. Or, la règle formulée à l'occasion de la petite industrie, et d'après laquelle l'action impitoyable de la concurrence, la loi de la survivance des plus aptes ne se manifestent guère qu'en période de dépression, constitue vraisemblablement une règle générale recevant ici de nouvelles applications. La prospérité, surtout quand elle est très accusée, prolonge l'existence de ces exploitations à faible productivité. C'est la dépression qui les décime cruellement. Notre tableau I en appendice le montre pour les hauts fourneaux autres qu'au coke. Il fait constater que, s'il ne reste pour ainsi dire plus aujourd'hui de ces hauts fourneaux, vestiges d'une technique démodée, leur disparition n'a pas eu lieu d'une façon continue devant les progrès du haut fourneau au coke. Elle s'est effectuée par à-coups et quasi uniquement dans les phases de dépression. Dans les phases de prospérité, ou leur nombre a augmenté, ou tout au moins il n'a décru que modérément.

Aux mouvements cycliques dans la manière dont s'accomplit la sélection des entreprises s'ajoutent des mouvements analogues dans la sélection du personnel. On a

---

(1) Il aurait pu être intéressant de rechercher s'il n'existe pas une sorte de rythme dans l'histoire des trusts et cartels. Mais cette histoire est encore si brève, elle englobe si peu de cycles, qu'elle n'a pas paru, par des répétitions suffisamment nombreuses de traits caractéristiques identiques, fournir les éléments d'une étude concluante. On a dû renoncer à parler des trusts et cartels.

déjà signalé ce fait de l'embauchage d'ouvriers inexperts durant la prospérité, et de la conservation dans les ateliers des meilleurs ouvriers seuls durant la dépression.

*
* *

Comme il a été indiqué, le rythme qui s'observe dans la concentration industrielle, dans la sélection des entreprises et du personnel, constitue un facteur de variations du coût, non pas tant pour les mêmes établissements que pour l'ensemble de la production. Pendant la dépression, la fermeture d'établissements, le renvoi d'ouvriers à faible productivité, diminue sensiblement la moyenne du coût pour la production globale de l'industrie. Pendant la prospérité, la création d'entreprises trop petites et mal outillées, ou tout au moins le ralentissement dans la disparition de celles qui existent, le rappel dans les ateliers d'ouvriers moins aptes, accroît le coût moyen dans l'industrie. Les facteurs de variation du coût précédemment étudiés se combinent d'ailleurs avec ceux qui sont examinés présentement. Si dans la prospérité opère la loi des rendements décroissants, si l'addition de travailleurs dépasse l'augmentation du machinisme, c'est sans doute pour une bonne part à cause du contingent supplémentaire d'ouvriers dans les ateliers à faible productivité, où le matériel est fort restreint.

Mais ici, comme pour les autres facteurs des oscillations cycliques du coût et de la productivité, il faut dire que l'aggravation du coût en nature dans la prospérité est sans doute notablement moindre que sa réduction dans la dépression. Pour l'industrie de la fonte, tout au moins, notre tableau I nous apprend qu'il s'ouvre moins d'exploitations à faible productivité dans la prospérité qu'il ne s'en ferme dans la dépression.

APPENDICE

TABLEAU I. — *Mouvement de la concentration et de la sélection des entreprises dans l'industrie française de la fonte.*

Rythme du nombre de hauts fourneaux				Effectif ouvrier et production moyenne dans les années des prix maxima et minima de la fonte			
Au coke		Autres					
Années	Nombre	Années	Nombre	Années	Nombre total d'ouvriers	Nombre moyen d'ouvr. par haut fourneau	Production moyenne par haut fourneau au coke (1000 tonnes)
1871	*146*	*1871*	*77*				
1873	202	1873	115	1873	14.400	45	7,6
1879	*136*	*1881*	*42*	*1879*	*12.000*	*64*	*10,9*
1882	167	1882	43	1882	16.000	76	13,1
1887	*89*	*1887*	*12*	*1887*	*10.000*	*99*	*18,4*
1890	110	1891	9	1890	9.900	83	19,0
1895	*92*	*1894*	*6*	*1895*	*8.400*	*85*	*22,3*
1900	111	1901	14	1900	12.200	98	24,2
1902	*93*	*1904*	*6*	*1902*	*9.700*	*93*	*25,6*
1908	110	1906	5	1907	14.900	122	30,0
1909	*106*	*1910*	*4*	*1908*	*14.930*	*131*	*30,7*

CHAPITRE VI

Variations cycliques et variations de longue durée de la productivité et du coût en nature

---

Les cycles économiques paraissent imprimer une sorte de rythme aux trois grandes lois qui commandent au coût en nature. La loi du moindre effort, la loi de l'élimination des moins aptes font plus fortement sentir leurs effets durant la dépression. La loi des rendements décroissants fait plus énergiquement éprouver les obstacles naturels qu'elle oppose aux tentatives des hommes pendant la prospérité.

Durant la dépression, la baisse des prix de vente impose comme idée dominante, aux directeurs de la production, la nécessité de réduire le coût. Déjà on agit en ce sens par la pression exercée sur la rémunération des agents de la production, salaire, intérêt. Mais une pression plus efficace doit être exercée sur le coût en nature. Il faut trouver les moyens de comprimer vigoureusement le montant de travail et de capital nécessaire pour obtenir un résultat donné. Les entreprises qui ne réussissent pas dans cette recherche doivent disparaître. Dans les autres, la loi du moindre effort, anxieusement sollicitée, continue ses conquêtes. Le coût s'abaisse.

Pendant la prospérité, la situation est tout autre Afin de bénéficier de la hausse des prix de vente, l'esprit des

chefs d'entreprise se tend tout entier vers la plus ample augmentation de la production *totale*. Le prix de revient tient une beaucoup moindre place dans leurs préoccupations. S'il faut payer des salaires, un taux d'intérêt plus considérables, on les paiera. Si le coût en nature s'élève, on s'y résignera volontiers. Effectivement, il augmente. Dans cette poursuite de la plus abondante production totale, on se heurte, en effet, très vite à la loi des rendements décroissants. Les quantités de terre et de capital existantes étant limitées, le surplus de production requis ne peut être obtenu que moyennant des dépenses de travail plus que proportionnelles. Des efforts identiques aboutissent en moyenne à des résultats moindres. La restriction de la productivité est la rançon facilement acceptée de la plus grande production totale.

* * *

Mais la diminution de la productivité durant la prospérité a été d'ordinaire sensiblement moins accentuée que son accroissement dans la dépression. Aussi, comme tendance de longue durée trouve-t-on une progression de la productivité, une réduction du coût en nature.

Il en a été de même pour l'action des facteurs qui commandent aux variations du coût en nature. La loi des rendements décroissants a agi avec moins d'efficacité dans les phases de prospérité que la loi du moindre effort dans les phases de dépression. La concentration industrielle, les perfectionnements de la technique, qui ont notablement diminué le coût pendant la dépression, n'ont pas positivement cessé de croître pendant la prospérité. De même l'importance du matériel par tête d'ouvrier a beaucoup plus grandi durant les ères de dépression qu'il n'a reculé dans les phases de prospérité. Aussi, pour ces divers facteurs du coût et de la productivité, concentration industrielle, élimination des entreprises mal outillées, progrès

techniques, quantité de capital, de puissance mécanique par tête d'ouvrier, le mouvement de longue durée a-t-il été un mouvement d'accroissement pendant le cours du XIX^e siècle. De là l'augmentation du bien-être général qui caractérise le siècle.

Actuellement, cependant, on peut se demander si le mouvement de longue durée de la productivité et de ses facteurs ne s'engage pas dans une direction nouvelle. Dans les mines de charbon, de fer et dans les hauts fourneaux, tout au moins, depuis une vingtaine d'années, la production moyenne par tête d'ouvrier, comme on peut le constater dans nos tableaux, a reculé, ou est restée à peu près stationnaire, ou en tout cas ne s'est accrue qu'à une allure beaucoup plus lente qu'auparavant. Cette nouvelle orientation dans le mouvement de longue durée de la productivité coïncide, comme le montrent encore nos tableaux, avec de très forts accroissements de la production totale et du personnel ouvrier dans ces vingt dernières années. Ils paraissent donc dus, comme les fléchissements cycliques de la productivité dans les phases de prospérité, à une application de la loi des rendements décroissants.

Or, on sait que depuis 1896 a eu lieu aussi un changement dans le mouvement de longue durée des prix, que nous traversons une ère de hausse. Le jeu de la loi des rendements décroissants avec le fléchissement de la productivité, l'aggravation du coût qui en résultent, est-il un des facteurs de cette ascension des prix? Pour les mines et les hauts fourneaux, il semble plutôt qu'il en soit un effet. Il se produit, en somme, pour la longue période d'élévation des prix, des phénomènes analogues à ceux qui ont été observés pour les courtes périodes de hausse des prix, dans les phases de prospérité. Comme dans ces périodes cycliques la forte poussée des prix a déterminé les chefs d'entreprise, dans les industries productrices de matières premières, charbon, minerai de fer, fonte, à chercher à atteindre la plus grande production totale possible.

Pour y arriver, on n'a pas ménagé les frais. De même que dans les phases de prospérité, on a accru de façon excessive le nombre des ouvriers, exploité sans doute des veines moins riches, laissé debout des hauts fourneaux qui, en des temps moins heureux, auraient disparu. Le nombre de ces derniers, en effet, qui avait diminué de près de moitié de 1873 à 1890, se remet à augmenter légèrement depuis la fin du XIX^e^ siècle. La production devient plus coûteuse. Mais on s'y résigne très volontiers, afin de parvenir par là à des profits globaux plus considérables. Dans certains des mouvements de longue durée se répètent ainsi plusieurs des traits caractéristiques des fluctuations cycliques.

CHAPITRE VII

Le rythme du coût en existences humaines. Accidents du travail et accidents de chemins de fer

---

Du coût en nature il faut rapprocher le coût en existences humaines. Le surplus de production de la prospérité, qui exige des dépenses matérielles plus que proportionnelles, entraîne aussi un accroisement plus que proportionnel du nombre des accidents du travail. Le phénomène ne s'observe pas toujours avec une parfaite netteté pour les accidents non suivis de mort, à cause peut-être de variations dans les déclarations dues aux changements des lois et des usages. Mais, pour les accidents mortels, il se manifeste avec une déplorable certitude, comme le montre le tableau I en appendice

L'augmentation des accidents pendant la prospérité est certes relativement plus forte que celle de la population ouvrière employée. Notre tableau signale, en effet, pour la France et l'Angleterre, une si considérable progression dans le nombre de victimes d'accidents mortels, qu'elle doit être à coup sûr hors de proportion avec celle des ouvriers occupés. Pour l'Allemagne, en tout cas, c'est bien un accroissement plus que proportionnel que nous révèle directement la statistique.

Vraisemblablement, il faut rendre responsables de ce fait, d'une part, le manque d'expérience du personnel

supplémentaire embauché durant la prospérité; d'autre part, les défectuosités de l'organisation du travail, les imperfections de la gestion des entreprises durant la même période, c'est-à-dire précisément certains des facteurs principaux de la hausse du coût en nature pendant la prospérité. Durant la dépression, la sévère sélection des entreprises et du personnel, la meilleure organisation de la production amoindrissent en même temps le coût en nature et le sacrifice d'existences humaines.

Dans les *chemins de fer* aussi, en même temps qu'un rythme du coût on observe un rythme des accidents dont sont victimes les voyageurs transportés, aussi bien que le personnel. Le tableau I nous donne la succession des maxima et des minima pour les victimes d'accidents mortels dans les chemins de fer. Ici encore, c'est un accroissement pendant la prospérité, et d'ordinaire, comme on le montrerait aisément par le calcul des proportions, un accroissement relativement plus accentué que celui du personnel et des voyageurs transportés. Le désordre, plus grand dans la prospérité, à cause de la difficulté de satisfaire à un trafic trop vite accru avec un matériel et un personnel insuffisants, l'inexpérience aussi de certains des nouveaux employés embauchés ou des employés déplacés, dirigés vers des gares et des lignes nouvelles, expliquent l'aggravation des accidents durant cette période. La corrélation se manifeste à nouveau entre le rythme du coût et celui des accidents (1).

---

(1) Ce qui montre encore cette corrélation, c'est le rythme des indemnités payées par les chemins de fer pour pertes, retards et avaries. D'après un tableau qu'on trouve dans l'*op. cit.* de M. Villain,

APPENDICE

TABLEAU I. — *Rythme du nombre de personnes victimes d'accidents mortels* (1)

Accidents du travail dans l'industrie						Accidents de chemins de fer			
Allemagne		Angleterre		France		France		Allemagne	
Nombre par 1000 assurés		Nombres absolus		Nombres absolus		Nombres absolus		Nombres absolus	
Années		Années		Années		Années		Années	
						1881	512		
1888	*0,68*					*1885*	*328*	*1887*	*455*
1890	0,73	1890	484			1893	598	1890	726
1894	*0,65*	*1892*	*420*			*1896*	*451*	*1894*	*653*
1900	0,74	1902	850	1900	1.735	1900	678	1900	994
1906	*0,63*	*1904*	*727*	*1903*	*1.319*	*1903*	*478*	*1902*	*851*
1907	0,68	1907	850	1907	1.762	1907	659	1907	1.274
1910	*0,56*	*1908*	*767*	*1908*	*1.609*	*1908*	*625*	*1910*	*938*

---

p. 58, on peut dégager le rythme que voici pour ces indemnités:

Années	Millions de francs	Proportion p. % par rapport aux recettes du trafic des marchandises
1897	*7,5*	*0,88*
1900	17,2	1,79
1904	*8,2*	*0,48*
1906	13,9	1,29

Ce sont donc de très considérables augmentations durant la prospérité. Les marchandises, comme les individus, souffrent de la même situation.

(1) D'après le *Journal of the Royal statistical Society* (février 1910, p. 109) pour l'Angleterre et les *Annuaires statistiques* pour les autres pays.

CHAPITRE VIII

Le rythme du coût en argent pour la production considérée d'ensemble

---

Aux mouvements rythmiques du salaire et de l'intérêt s'ajoutent des mouvements rythmiques dans le même sens du coût en nature. C'est de la combinaison de ces deux catégories de fluctuations que résultent les oscillations qu'il nous faut maintenant mettre en lumière, celles du coût en argent, de la quantité de monnaie déboursée par unité produite. Le coût en argent dépend, en effet, d'une part, des sommes payées aux agents de la production par unité de temps; d'autre part, du coût en nature, ou autrement dit de la productivité de ces agents dans le même délai.

Pour la compréhension de ce phénomène général que constituent les cycles économiques et les crises périodiques, conformément au dessin coutumier de notre exposé, ce qu'il nous faut d'abord connaître ce sont les caractéristiques des oscillations du coût en argent pour l'ensemble de l'industrie. Ensuite seulement, nous passerons à l'examen des oscillations du coût en argent dans les industries particulières.

Pour dégager le mouvement du coût en argent dans l'ensemble de l'industrie, on doit faire abstraction des complications résultant de la division du travail. A cause

du morcellement d'un même procès de fabrication en une série d'industries successives, l'accroissement du profit de l'une résultant de la hausse de ses prix de vente signifie aggravation du coût pour celle qui est sa cliente. Mais, pour l'ensemble du procès de production, il n'y a dans ce fait ni augmentation générale du profit, ni augmentation générale du coût. Les deux mouvements se neutralisent. On doit donc rechercher ce qui se passe pour la production considérée en bloc, comme si elle était dirigée tout entière par une même administration, ainsi qu'en régime socialiste, ou plus simplement comme si existait une complète intégration dans chaque industrie, comme si chaque industrie produisait elle-même l'outillage, les matières brutes, faisait subir à ces matières une série de transformations jusqu'à leur achèvement en produit fini prêt à être livré à la consommation.

Il ne saurait naturellement être question d'observer directement les fluctuations du coût en argent pour la production envisagée en bloc. Il nous faut les induire des variations déjà observées du coût en nature et des revenus en argent.

Pour la production prise d'ensemble, aucun autre élément du coût en argent ne doit entrer en ligne de compte. On doit se garder de faire intervenir les variations, par exemple, des prix des matières premières ou des capitaux fixes. Ce sont là des éléments du coût composites et dérivés. Comme éléments simples et primaires du coût en argent, on ne trouve, on le sait, que les prix des services des agents de la production, salaire, intérêt, rente foncière, auxquels on peut joindre les charges fiscales. Les éléments composites ne jouent un rôle que pour les oscillations du coût dans les industries particulières.

D'après les pages qui précèdent, voici donc ce qu'on peut présumer au sujet des variations cycliques du coût en argent pour la production considérée d'ensemble.

1° Il existe assurément un rythme du coût en argent,

conséquence du double rythme dans le même sens des revenus et du coût en nature.

Pendant la prospérité, salaire et intérêt par unité de temps s'élèvent. Simultanément croît aussi — il est vrai légèrement — le coût en nature, diminue la productivité. Les deux facteurs cumulent leurs effets pour entraîner une hausse du coût en argent par unité de marchandise produite, plus considérable que chacune des hausses dont elle est la résultante.

Pendant la dépression, salaire et intérêt s'abaissent ou demeurent à peu près stationnaires. Le coût en nature fléchit notablement. La productivité augmente. Double raison encore d'une réduction du coût en argent.

Or, les fluctuations des revenus et du coût en nature nous étaient apparues comme l'effet des fluctuations des prix des marchandises. Le rythme du coût en argent est donc aussi une répercussion du rythme des prix.

2° Les fluctuations du coût en argent, hausse pendant la prospérité, baisse durant la dépression, sont moins intenses que les fluctuations correspondantes des prix.

Les statistiques nous ont révélé cette moindre intensité des oscillations pour le salaire et l'intérêt. Mais les variations du coût en nature venant se joindre à celles du salaire et de l'intérêt, n'est-ce pas l'inverse, en définitive, qui a lieu pour le coût en argent? Pendant la prospérité, les mouvements du coût en nature sont sans doute assez peu sensibles. Mais ils sont très accentués durant la dépression. La productivité en nature augmente grandement. Cet accroissement n'est-il pas tel que, malgré ce qu'a de léger la chute du salaire et de l'intérêt, le coût en argent par unité produite s'abaisse très fortement, plus fortement même que le prix des marchandises? Nous serions, sur ce point, réduits aux conjectures, si les statistiques des profits ne venaient nous instruire. Nous avons vu les profits décliner dans la dépression, beaucoup plus que les prix. C'est donc que la diminution du coût en

argent, quelque notable qu'elle soit, n'arrive pas à égaler celle des prix. Nous avons vu les profits grimper dans la prospérité beaucoup plus haut que les prix. C'est donc que l'ascension du coût en argent ne parvient pas à équivaloir celle des prix des marchandises.

La hausse et la baisse, après avoir touché le prix des marchandises, gagnent donc bien par répercussion leur coût en monnaie. Mais ce choc en retour, quand il atteint le coût, a perdu une grande partie de sa force. Durant les années prospères, le chef d'entreprise doit renoncer à conserver pour lui tout le bénéfice des hauts prix. Mais il n'abandonne pas non plus l'intégralité de ce bénéfice. Si le renchérissement du coût vient restreindre l'ampleur virtuelle de son profit, ce profit demeure cependant fort élevé. Durant les mauvaises années, il réussit le plus souvent à amoindrir la gravité des pertes par une énergique réduction du coût. Mais il n'arrive pas à sa suffisante compression. Son profit reste très amoindri.

S'il n'en était pas ainsi, si les mouvements du coût égalaient ceux des prix de vente des marchandises, le profit demeurerait immobile. Pour les entreprises considérées d'ensemble, il n'y aurait aucune alternance de périodes de prospérité et de dépression.

3° En même temps qu'atténuée, la répercussion des prix de vente sur le coût doit souvent être tardive. Les retards sur les oscillations de prix ont été observés nombreux dans les mouvements du salaire, de l'intérêt, de la productivité. Ils doivent exister vraisemblablement aussi dans les mouvements du coût en argent, résultantes des précédents. Durant la prospérité, c'est au bout d'un certain temps seulement que l'entrepreneur supporte la hausse du coût. Dans la dépression, c'est après un certain délai seulement que l'entrepreneur peut parvenir à diminuer le coût.

CHAPITRE IX

Les oscillations cycliques du coût en argent dans les industries particulières

Les mouvements du coût en argent dans les industries particulières n'échappent pas entièrement comme les mouvements généraux du coût à l'observation directe. Les documents sont extrêmement rares cependant, qui permettraient une observation suivie portant sur un grand nombre de cycles consécutifs. Il faut nous borner à l'examen des oscillations du seul coût de la main-d'œuvre dans les charbonnages et de l'ensemble du coût dans les chemins de fer. C'est d'après ces deux catégories d'oscillations, malgré ce qu'elles ont toutes deux d'un peu spécial, qu'il faut induire ce qui a lieu dans les industries particulières.

SECTION PREMIERE

LE RYTHME DU COÛT DE LA MAIN-D'ŒUVRE DANS LES MINES DE CHARBON EN FRANCE

Mal renseignés pour les mines de charbon sur le prix de revient total, nous possédons, au contraire, des données précises sur le coût de la main-d'œuvre. Heureusement, c'est là, pour cette industrie qui n'achète pas, ne façonne pas de matière première, le chapitre principal du compte

des dépenses. Il se peut ainsi que ce qu'on constatera pour le coût de la main-d'œuvre soit à peu près exact aussi pour l'ensemble du coût dans les houillères.

Notre tableau I en appendice nous donne la succession des maxima et des minima du coût de la main-d'œuvre dans les mines de charbon en France (1).

1° Le rythme, d'après ce tableau, se manifeste incontestable. Nous devions d'ailleurs, par avance, être certains de son existence. Nous avions déjà observé, en effet, que durant la prospérité le salaire quotidien hausse en même temps que diminue la production quotidienne par tête d'ouvrier. C'est un double motif de hausse du coût de la main-d'œuvre par tonne extraite. Durant la dépression, le salaire fléchit ou tout au moins reste à peu près stationnaire, alors que croît la production par ouvrier. Le coût de la main-d'œuvre devait donc se réduire.

2° Les oscillations du coût de la main-d'œuvre sont inférieures à celles des prix du charbon.

Le calcul des moyennes donne en effet, depuis le milieu du XIXe siècle, les chiffres suivants, pour une série de phénomènes dans les charbonnages français :

	Hausse moyenne par période de prospérité — Pour °/₀	Baisse moyenne par période de dépression — Pour °/₀
Salaire	16	*3,4*
Coût de la main-d'œuvre.....	19,6	*10,8*
Prix	25,5	*17*
Revenu net imposable (indice du profit).....	53	*40*

Il résulte de là que les variations du coût de la main-d'œuvre sont plus fortes que celles du salaire. C'est qu'en

(1) V. dans l'*op. cit.* de M. Simiand le tableau complet jusqu'en 1902, ainsi que les développements sur ce sujet.

effet, comme il a été déjà noté, aux oscillations du salaire s'ajoutent celles de la productivité, celles du coût en nature, pour relever le coût de la main-d'œuvre durant la prospérité et le réduire durant la dépression. On remarquera que c'est surtout la baisse qui est plus accentuée pour le coût de la main-d'œuvre que pour le salaire. C'est que l'accroissement de la production par tête d'ouvrier dans la dépression a été dans l'ensemble supérieur à sa diminution dans la prospérité. C'est à cause de la hausse du salaire surtout que le coût de la main-d'œuvre s'élève dans la prospérité. C'est à cause de l'augmentation de la productivité surtout que ce coût se réduit durant la dépression.

Mais les chiffres ci-dessus montrent que, plus amples que celles du salaire, les fluctuations du coût de la main-d'œuvre n'en restent pas moins inférieures à celles des prix du charbon. Le coût de la main-d'œuvre hausse et baisse proportionnellement moins que le prix.

De là, une nouvelle constatation à laquelle conduisent nos chiffres. Comme le coût de la main-d'œuvre et aussi sans doute l'ensemble du coût en argent présentent des oscillations moindres que celles des prix, le profit croît dans la prospérité et fléchit dans la dépression d'une manière beaucoup plus accentuée que le prix.

C'est ainsi une intensité progressivement croissante des fluctuations à mesure que du salaire on passe au coût de la main-d'œuvre, puis aux prix, et enfin aux profits. C'est d'après cet ordre d'intensité croissante qu'on a rangé ces phénomènes dans le petit tableau ci-dessus qui indique leurs oscillations moyennes.

3° Les fluctuations du coût de la main-d'œuvre ne suivent souvent qu'avec quelque retard celles des prix.

Pour le début de la baisse dans la dépression, le retard du coût sur le prix peut se constater nettement par la confrontation de notre tableau I en appendice relatif au coût de la main-d'œuvre avec le tableau des prix du char-

bon donné dans notre livre des prix. Qu'on fasse la comparaison en omettant les cycles assez irréguliers qui se sont écoulés autour des crises de 1866 et 1882. On verra que pour les cinq autres cycles qui se sont succédé depuis le milieu du XIX^e^ siècle c'est quatre fois sur cinq que la hausse a cessé, que la baisse a commencé, avec un retard sur le prix qui a été d'un an environ en moyenne. Les Compagnies minières supportent d'abord intégralement le poids de la chute des cours. Elles ne parviennent à entraîner dans la baisse le coût de la main-d'œuvre qu'après un certain délai.

Pour le début de la hausse dans la prospérité, le retard du coût sur les prix n'apparaît pas dans nos tableaux, où ne sont portés, comme on le sait, que les maxima et les minima successifs. Dès que le prix monte, le coût se met également à monter. Mais si, au lieu de s'en tenir à nos tableaux des cours extrêmes, on procède à une comparaison détaillée, cycle par cycle et année par année, des variations du coût et de la main-d'œuvre, on découvre à nouveau les retards. Fort souvent, au début de la prospérité, la vigoureuse ascension des prix n'est accompagnée que d'une hausse initiale du coût pour ainsi dire insignifiante. Cette hausse ne prend une allure un peu décidée, comparable à celle du prix, que plus tard. En négligeant encore les deux cycles indiqués plus haut et en nous tenant aux cinq autres, on aperçoit de pareils retards dans trois cas sur cinq (1). Fréquemment ainsi, les Compagnies minières conservent au début, durant un certain temps, quasi intégralement le bénéfice des hauts prix. La véritable hausse du coût ne se dessine que tardivement.

Ce que l'observation nous apprend sur les caractéristiques du rythme du coût de la main-d'œuvre dans

---

(1) Tandis que la hausse des prix est déjà notable en 1853, en 1871-1872, en 1899, la hausse sensible du coût de la main-d'œuvre

les charbonnages apparaît de tous points identique à ce que nous avions présumé par induction pour le rythme du coût en argent dans l'ensemble de la production. On peut donc voir là comme une confirmation approximative de ce qui a été écrit alors. On peut également penser que les mêmes traits caractérisent le rythme du coût total en argent dans les charbonnages et aussi dans un très grand nombre d'industries particulières. Fluctuations rythmiques du coût, mais fluctuations moins accentuées que celles des prix et plus tardives, voilà qui paraît bien établir qu'elles ne s'effectuent que sous l'impulsion de celles des prix.

SECTION II

LES OSCILLATIONS PÉRIODIQUES DU COÛT DANS LES CHEMINS DE FER

Les chemins de fer constituent à peu près la seule industrie pour laquelle nos sources nous donnent des ren-

---

ne s'accuse réellement que plus tard en 1854, en 1873, en 1900. C'est ce qui résulte des chiffres suivants :

Années	Prix du charbon	Coût de la main-d'œuvre
1852	*9,53*	*4,05*
1853	10,05	4,15
1854	10,96	4,70
1855	12,17	4,81
1856	12,87	5,11
1869	*11,62*	*5,29*
1870	11,69	5,42
1871	12,39	5,56
1872	13,46	5,70
1873	16,61	6,15
1897	*10,85*	*5,56*
1898	11,22	5,64
1899	12,41	5,91
1900	14,95	6,45
1901	15,69	7,08

seignements sur les fluctuations du coût total en argent. Malheureusement, ainsi qu'il a été dit déjà précédemment, en matière de coût, comme en matière de prix et de profits, les chemins de fer présentent des particularités qui les empêchent d'être suffisamment symptomatiques de ce qui s'effectue dans les autres industries. En outre, même pour ce qui a lieu dans les chemins de fer, les chiffres qu'on nous fournit ne sont pas exactement représentatifs de la réalité.

Le tableau II en appendice indique pour les chemins de fer d'intérêt général en France la succession des dépenses maxima et minima par kilomètre.

1° L'existence du rythme du coût, l'alternance de sa hausse pendant les périodes de prospérité avec sa baisse pendant les périodes de dépression se manifeste très nette. Dans la dépression qui a suivi la crise de 1907, cependant, la décroissance du coût, en 1908 et 1909, a fait défaut et a été remplacée par un ralentissement, d'ailleurs faible, dans l'augmentation.

2° Les fluctuations du coût sont, en général, moins accusées que celles des recettes brutes. Proportionnellement, la dépense kilométrique progresse dans la prospérité moins que la recette brute, diminue dans la dépression moins que cette dernière. C'est ce qui permet au produit net kilométrique de croître dans la prospérité plus que la recette brute, et le fait reculer davantage dans la dépression. Les proportions moyennes de la hausse ou de la baisse par période, classées par ordre croissant, sont en effet les suivantes:

	Hausse moyenne par période	Baisse moyenne par période
Dépense kilométrique	19,3 p. 100.	*13,3 p. 100.*
Recette brute kilométrique.	21 —	*14,6* —
Produit net kilométrique..	32 —	*19* —

Il s'agit là de proportions calculées d'après les écarts entre maxima et minima successifs relatifs à chacun de

ces trois phénomènes. Mais ces maxima ou minima ne surviennent pas aux mêmes dates. Ils ne surviennent pas non plus toujours au terme de ce qui constitue véritablement les périodes de prospérité et de dépression. Aussi, ai-je calculé également les proportions de la hausse et de la baisse pour les trois phénomènes d'après les chiffres atteints aux années des maxima et des minima de l'un seul d'entre eux, de celles de la recette brute, lesquelles correspondent assez exactement en France aux points extrêmes des ères de prospérité et de dépression. On a alors les résultats que voici:

	Hausse moyenne	Baisse moyenne
Dépense kilométrique	15,1 p. 100.	*10,5 p. 100.*
Recette brute kilométrique.	21 —	*14,6* —
Produit net kilométrique..	27,3 —	*18,2* —

Ce sont toujours, pour la dépense kilométrique, des hausses et des baisses moins accentuées que celles de la recette brute. L'infériorité est même, cette fois, plus marquée que dans les chiffres précédents.

L'enseignement que donne l'observation du rythme du coût sur les voies ferrées apparaît donc, jusqu'ici, identique à celui qui découlait des observations antérieures. Cependant, voici déjà quelques traits particuliers qu'il faut noter.

Si les oscillations du coût sont plus faibles que celles de la recette brute, elles ne le sont pas de beaucoup, surtout quand on examine la première de nos deux comparaisons. De là, résulte le fait signalé dans notre étude du profit que les hausses et les baisses du produit net dans les chemins de fer demeurent assez modérées et ne dépassent pas bien fortement celles de la recette brute.

Il est à cela des raisons spéciales aux chemins de fer et qu'on connaît déjà. La quasi-immobilité des tarifs empêche les hausses et les baisses de la recette brute de dépasser d'autant celles du coût que peuvent les dépasser

les hausses et les baisses du prix dans d'autres industries.

Mais il est d'autres raisons du même fait qu'il faut mettre en lumière parce qu'elles peuvent concerner sinon la plupart des autres industries, du moins quelques-unes d'entre elles.

D'abord interviennent certaines pratiques qui font paraître les oscillations du coût plus amples qu'elles ne sont en réalité. Il a été déjà signalé que les entreprises industrielles profitent des phases de prospérité pour effectuer des dépenses de réfection et d'agrandissement qu'on fait entrer, en tout ou en partie, dans les dépenses d'exploitation, alors qu'elles devraient figurer tout entières dans les dépenses de premier établissement. De ce chef ont lieu des hausses du coût qui ne sont qu'apparentes.

Des hausses de cette nature sont fréquentes dans les chemins de fer. Certaines dépenses extraordinaires de gros entretien des voies et bâtiments, ou encore la valeur du matériel réformé, ne peuvent réglementairement être inscrites qu'au compte d'exploitation. Les Compagnies attendent donc le retour des années de prospérité pour effectuer ces dépenses, pour entreprendre les démolitions de matériel. Des circulaires ministérielles récentes s'efforcent précisément de leur permettre une conduite différente (1). En outre, viennent grever nécessairement le compte d'exploitation les intérêts des sommes que les Compagnies empruntent pour l'acquisition de matériel roulant, locomotives et wagons, pour les travaux complémentaires, pour leur part contributive à la construction de nouvelles lignes. Aussi est-ce surtout pendant la prospérité que de pareilles dépenses sont engagées. Pendant la dépression, ces dépenses cessent ou diminuent grandement.

De là des écarts fictivement agrandis dans le montant du coût entre la prospérité et la dépression.

---

(1) Cf. VILLAIN, *op. cit.*, pp. 48 et s.

A ce facteur d'amplification apparente des mouvements du coût peut s'ajouter parfois un facteur d'amplification réelle. Jusqu'ici, soit pour l'industrie considérée d'ensemble, soit pour le coût de la main-d'œuvre dans les charbonnages, nous ne nous sommes trouvés en présence que des éléments simples, originaires du coût. Mais, pour nombre d'industries particulières, les éléments composites du coût, et principalement la matière première, tiennent une place importante dans le coût total. Il en est ainsi surtout pour le charbon dans les chemins de fer. Une hausse très forte du prix du charbon dans la prospérité aggrave fortement le coût et réduit considérablement le bénéfice que les Compagnies pouvaient espérer tirer de la progression de la recette brute. Une chute très profonde du prix du charbon agit en sens inverse dans la dépression.

En fait, cependant, il reste que pour les chemins de fer français hausses et baisses du coût sont demeurées plus faibles que celles de la recette brute, et le sont encore plus dans la réalité que dans la comptabilité des Compagnies.

3° Les fluctuations du coût ne suivent souvent qu'avec un certain retard celles de la recette brute.

Qu'on confronte, en effet, notre tableau des maxima et minima du coût avec le tableau des maxima et minima de la recette brute qu'on trouvera dans notre étude des prix, et des exemples de ces retards apparaîtront. De plus, hausses et baisses de la dépense kilométrique restent maintes fois, au début, presque insignifiantes, alors que la hausse de la recette brute est déjà sensible. L'étude détaillée, année par année, des cycles successifs montrerait que la hausse notable du coût de l'exploitation dans la prospérité, sa baisse marquée dans la dépression sont en retard sur les mouvements correspondants de la recette brute plus souvent, et suivent ces mouvements de plus loin que ne le fait ressortir la simple comparaison des maxima et minima de nos tableaux.

Aux raisons de ces retards qui nous sont déjà connues, retards dans les mouvements du salaire, de l'intérêt, du personnel occupé, de la productivité, il faut en ajouter d'autres (1). Les marchés à long terme des Compagnies, par exemple, font qu'elles ne subissent pas immédiatement la hausse et ne bénéficient pas immédiatement de la baisse pour certains de leurs achats les plus importants, pour ceux du charbon notamment. En outre, c'est dans les derniers temps de la prospérité et de la dépression surtout qu'agissent ces facteurs d'aggravation et de réduction fictives du coût de l'exploitation dont il a été précédemment parlé. Pour les travaux de réfection, d'accroissement des installations et du matériel, les Compagnies ne se décident que tardivement aux grosses dépenses, quand l'insuffisante satisfaction du besoin se fait trop vive. Et ces dépenses ne se ralentissent que quand les ouvrages en cours d'exécution sont enfin achevés, c'est-à-dire tardivement, un assez long temps après la crise. On présentera plus tard les preuves de ces assertions. Il faut noter seulement ici que c'est dans les derniers temps de la prospérité principalement que les dépenses en question, inscrites pour partie dans les frais d'exploitation, malgré leur nature de dépenses de premier établissement, élèvent fictivement le coût. C'est dans les derniers temps de la dépression principalement qu'elles l'abaissent.

On peut maintenant expliquer aisément un fait auquel il a été déjà fait allusion et qui, exceptionnel dans la plupart des industries, s'observe assez fréquemment dans les chemins de fer. Si, pour l'ensemble de chaque période alternée des cycles économiques, la hausse et la baisse du coût de l'exploitation sont inférieures à celles de la recette brute, dans certaines années particulières, l'inverse a par-

---

(1) Cf. Colson, *Revue politique et parlementaire*, mai 1909, p. 379; mai 1911, p. 371.

fois lieu. Dans une des dernières années de la prospérité, par exemple, l'ascension du coût peut être plus accentuée que celle de la recette brute concomitante. Cette année-là, par suite, le produit net fléchit, bien que la recette brute continue à s'élever. La baisse du produit net précède ainsi celle de la recette brute. On sait que depuis le milieu du XIX^e^ siècle ces baisses hâtives du produit net ont eu lieu en France dans trois cas sur sept phases de prospérité considérées. Elles sont survenues plus souvent encore en Angleterre et en Allemagne

Pour rendre compte de ces baisses anticipées du produit net, il faut d'abord remarquer que certaines d'entre elles peuvent n'être qu'apparentes. Elles peuvent tenir à ces dépenses de premier établissement, à ces dépenses en vue de l'avenir qui, effectuées surtout au terme des périodes de prospérité, viennent grever le compte d'exploitation sans que l'exploitation présente soit véritablement devenue plus coûteuse.

Mais il se peut que d'autres fois les fléchissements prématurés du produit net correspondent bien à la réalité.

Un des facteurs du phénomène est spécial aux chemins de fer et consiste encore dans cette impossibilité ou tout au moins cette difficulté de relever les tarifs quand les services des chemins de fer étant plus demandés, quand le trafic étant très accru, il faut accroître les dépenses. Dans d'autres industries, au contraire, la hausse des prix, commandée par l'état du marché, pourrait plus que compenser l'élévation du coût et maintiendrait l'ascension du profit.

Mais un autre facteur du même fait, facteur qui n'est pas propre aux chemins de fer, consiste précisément dans les retards des oscillations du coût. Si l'ascension du coût est très marquée dans les dernières années de la prospérité, c'est parce qu'elle a été nulle ou insignifiante dans les premières années. Au lieu de suivre pas à pas la

hausse de la recette brute, de s'étendre sur plusieurs années, l'augmentation du coût est toute concentrée en un temps fort court. Ayant longtemps tardé, elle brûle les étapes. Elle franchit en une année, par exemple, le chemin qu'elle aurait dû parcourir en une série d'années. Elle arrive ainsi à dépasser cette année-là la hausse de la recette brute et à déprimer le produit net.

Mais si, pour l'ensemble de la phase de prospérité, l'augmentation des frais d'exploitation a été inférieure à celle de la recette brute, le produit net, dans la dernière année de cette période, demeure néanmoins un beau profit, un profit de période de prospérité. S'il apparaît en recul, c'est à cause des retards de la hausse du coût. Sans ce retard, et si le coût avait accompagné immédiatement la recette brute dans son mouvement d'augmentation, le produit net aurait constitué, tel quel, un profit en hausse (1).

---

(1) Les trois cas de baisse anticipée du produit net pour les chemins de fer français ont eu lieu en 1867, 1900, 1907. Voici, pour les deux derniers cas, les chiffres relatifs à la première année, à l'avant-dernière et à la dernière année de la hausse de la recette brute kilométrique :

Années	Recette brute kilométrique	Dépense kilométrique	Produit net kilométrique
	I		
1893	34.077 fr.	19.459 fr.	14.618 fr.
1899	37.938 »	19.453 »	18.485 »
1900	39.788 »	21.626 »	18.162 »
	II		
1902	38.251 fr.	20.941 fr.	17.310 fr.
1906	41.466 »	21.906 »	19.560 »
1907	42.599 »	23.914 »	18.685 »

Dans les deux cas, on constate une hausse de la recette brute, qui dure plusieurs années. Mais, jusqu'à l'avant-dernière année de la prospérité, la hausse de la dépense demeure très faible. A une hausse de 3 ou 4.000 francs pour la recette ne correspond qu'une hausse nulle ou de un millier de francs seulement pour la dépense. Dans la

Il ne faut donc pas voir dans le recul prématuré du profit la cause de la crise et de l'effondrement postérieur de la recette. Au contraire, le retard même du coût à s'engager dans une voie parallèle à celle de la recette brute prouve le rôle directeur de celle-ci. C'est elle qui donne l'impulsion aux oscillations du coût et du profit, qui actionne tout le mécanisme. S'il est des rouages que les organes de transmission ne parviennent à mettre en branle que tardivement, ce retard établit leur incapacité à se mouvoir par leurs propres moyens. La baisse du produit net, même quand elle précède celle de la recette, ne commande pas aux mouvements de la recette et n'est elle-même qu'une conséquence indirecte de certaines des fluctuations de cette dernière.

Il est néanmoins un des facteurs possibles de la baisse anticipée du produit net qui agit, à certains égards, indépendamment de toute répercussion même indirecte de la recette brute. C'est la hausse des matières premières, du charbon spécialement, qui, si elle obéit à une demande accrue de la part des chemins de fer dont le trafic aug-

---

dernière année, enfin, de la prospérité, en 1900, en 1907, la hausse de la dépense s'intensifie. Elle dépasse alors la hausse de la recette. Le profit fléchit très légèrement en 1900, plus notablement en 1907.

Mais, pour l'ensemble de chacune des deux périodes, l'accroissement de la recette brute demeure sensiblement supérieur à celui de la dépense, Aussi, en 1900 et 1907, le produit net est-il un profit relativement élevé, sensiblement supérieur à ce qu'il était en 1893, en 1902, au début de la période. Si la hausse du coût avait été progressive, comme celle de la recette brute, la baisse du produit net ne se serait aucunement produite en 1900 et 1907. Le produit net serait monté graduellement de son niveau de 1893 et 1902 à son niveau de 1900 et 1907.

Cf. dans le même sens Colson, *in Revue politique et parlementaire,* mai 1911, p. 371 : « Comme toujours l'augmentation des dépenses avait suivi celle des recettes brutes avec un certain retard » et c'est pourquoi, « malgré l'élévation des recettes brutes, l'année 1907... avait donné des recettes nettes inférieures ».

mente, obéit aussi et davantage à la demande accrue des autres industries. Si la hausse du prix du charbon dans la prospérité était si considérable qu'elle déterminât une augmentation des dépenses supérieure à celle de la recette brute, réduisît gravement le produit net, et le fît rétrograder à un niveau très bas, voisin du niveau des années de dépression, nous aurions l'ouverture d'une période de crise pour les chemins de fer, malgré l'absence de toute baisse de la recette brute.

En fait cependant, le montant élevé où se tient encore le produit net, dans les cas constatés de sa baisse anticipée pour les chemins de fer français, exclut cette hypothèse. Il fallait seulement la noter pour rechercher si des phénomènes de cette nature ne peuvent pas survenir dans d'autres industries.

Ce qui vient d'être dit au sujet des baisses hâtives du produit net peut être répété *mutatis mutandis* pour les cas possibles de hausses du produit net antérieures à celles des recettes brutes. Mais ces cas ont été fort rares (1).

A l'exception de certaines particularités, le rythme du coût dans les chemins de fer se rapproche du rythme du coût pour la production globalement envisagée ou pour les charbonnages. Sa subordination au rythme de la recette brute rappelle sa subordination générale aux prix dans l'ensemble de l'industrie.

---

(1) Pour les chemins de fer français depuis 1840, sur neuf périodes de dépression, la hausse hâtive du produit net, dans les derniers temps de ces périodes, ne se constate que deux fois, en 1849 et 1887. Comme on ne peut guère tenir compte de ce qui a eu lieu en 1849, à cause des répercussions des événements de 1848, il ne reste qu'un seul cas bien net de hausse anticipée en soixante-dix ans. A l'étranger, de même, les hausses du produit net commençant antérieurement à celles de la recette brute ne sont guère fréquentes.

SECTION III

LES OSCILLATIONS CYCLIQUES DU COUT EN ARGENT DANS LES AUTRES INDUSTRIES PARTICULIÈRES

Pour les industries particulières autres que celles dont il vient d'être question, en l'absence des sources d'informations certaines et portant sur un assez long espace de temps, on doit se contenter des présomptions que suggèrent les pages précédentes. Pour nombre d'industries, spécialement parmi celles qui subissent avec assez de régularité les fluctuations cycliques des prix, l'existence d'un rythme du coût paraît fort vraisemblable. Et ce rythme doit présenter les mêmes caractéristiques que celles qui ont été observées plus haut: oscillations moins intenses que celles des prix, oscillations souvent tardives.

Mais, pour beaucoup d'industries, certaines particularités, dont les chemins de fer nous ont déjà présenté des exemples, peuvent résulter du fait qu'il faut tenir compte des variations non seulement des éléments primaires du coût, salaire, intérêt, mais encore des éléments composites et dérivés, des prix des matières premières et des capitaux fixes. Le coût de ces éléments peut sans doute se ramener au coût des éléments simples. Mais l'acheteur de matières premières ou de capitaux fixes ne se borne pas à rembourser leur coût au vendeur. Le prix qu'il paie comprend en outre le profit de ce dernier. L'élévation plus ou moins grande de ce profit peut venir grever plus ou moins fortement le coût pour l'acheteur, et modifier par là, pour certaines des industries particulières, quelques-unes des conclusions auxquelles on avait abouti pour l'industrie considérée d'ensemble.

*
* *

Pour ce qui est d'abord de l'*intensité* des oscillations du coût, si les prix de vente de telle industrie envisagée subissent des oscillations marquées et si les prix des matières premières ou de l'outillage qu'elle achète n'éprouvent que des oscillations moindres ou égales, il reste encore vrai que les mouvements du coût sont moins accusés que ceux des prix.

Mais assez souvent notre observation nous a révélé des variations du prix des matières brutes ou mi-ouvrées supérieures à celles des produits finis. La même supériorité existe peut-être parfois aussi pour les oscillations des prix des capitaux fixes. Or, ce fait n'implique-t-il pas, pendant la prospérité par exemple, une aggravation telle du coût total, qu'elle absorbe tout le bénéfice qu'on aurait pu retirer de la hausse des prix de vente, qu'elle réduise même les profits? La phase générale de prospérité, en dépit de l'élévation des prix, ne devient-elle pas ainsi, pour l'industrie productrice de biens finis, une ère de malaise et de dépression?

Il est possible. De-ci de-là, notre étude des prix nous a fait rencontrer quelques cas de cette nature. D'autres, que nous ignorons, doivent surtout se rencontrer dans l'hypothèse où une même marchandise constitue la matière première de plusieurs industries. Très demandée par l'une d'entre elles, qui jouit d'une grande prospérité, elle se vend à un prix fort élevé, que celle-ci supporte allègrement, mais qui devient ruineux pour les autres industries dont les prix n'ont bénéficié que d'une hausse modérée (1).

---

(1) C'est ainsi que si la grande prospérité de l'industrie lyonnaise de la soierie entraîne une hausse considérable du prix de la soie, cet accroissement du prix de la matière devient une lourde charge pour l'industrie du ruban de Saint-Etienne, au cas où celle-ci n'a

Il se peut même que certaines industries, obligées d'acheter des produits très renchéris, ne parviennent aucunement, ou que très malaisément, à majorer leurs propres prix de vente. De la prospérité, elles ne connaissent alors que la hausse du coût, qui est pour elles particulièrement désastreuse. Leurs profits baissent pendant les périodes de prospérité générale. Elles voient leur situation s'améliorer pendant les périodes de dépression générale.

Vraisemblablement cependant, le plus souvent, en dépit d'une hausse proportionnellement plus forte des prix des matières premières et des capitaux fixes, la progression du coût total durant la prospérité demeure inférieure à celle des prix de vente.

Plusieurs des autres éléments du coût, en effet, salaires, rente foncière, intérêt, assurances, impôts, n'augmentent que peu ou pas.

Or, surtout quand la hausse proportionnellement plus forte des prix n'affecte que les seuls capitaux fixes, cette hausse n'exerce qu'une influence assez restreinte sur le coût total. La plus grande partie de l'outillage a été achetée antérieurement à la phase de prospérité considérée. L'aggravation du coût n'existe que pour les acquisitions nouvelles d'outillage. Elle ne devient vraiment très appréciable que pour les entreprises fondées dans le cours même de la prospérité. Même dans ce cas, pour mainte industrie, elle reste modique. La part du coût total que représentent l'intérêt et l'amortissement des capitaux

---

pu élever ses prix de vente que dans des proportions modestes. C'est ce qui a eu lieu en 1907, où « la fabrique stéphanoise, bien loin de participer à la prospérité générale de l'industrie textile... a été particulièrement malheureuse... C'est que, d'une part, la mode, bien que mieux orientée que précédemment du côté de l'emploi des rubans, n'y était pas encore franchement revenue, et que, d'autre part, la matière première du ruban, la soie, a été très chère ». *Rapport de la Commission des Valeurs de douane pour 1907*, p. 249.

fixes est fréquemment assez réduite (1). L'augmentation du coût total due à un très notable renchérissement du prix de l'outillage demeure ainsi assez légère. Une élévation modérée du prix de vente parviendra à lui être supérieure.

L'ascension du prix des matières constitue au contraire un facteur de hausse très sensible du coût. Mais, pour importante qu'elle soit, la matière première n'est tout de même qu'une portion du coût total. L'immobilité ou la faible élévation des autres éléments du coût peuvent donc faire compensation à la progression exagérée de la matière première. Malgré une hausse de 20 p. 100 de cette dernière, la hausse du coût total pourra n'être que de 10 p. 100 par exemple, et laisser un bénéfice accru à

---

(1) V. dans mon livre, *la Crise de l'industrie linière et la concurrence de l'industrie cotonnière* (Larose, 1904), comment les frais d'amortissement et d'intérêt résultant des capitaux fixes représentaient, vers la fin du XIX^e^ siècle, même dans une industrie comme la filature de coton qui fait une très large place aux capitaux fixes, 10 p. 100 seulement environ du prix de revient total, matière première comprise, pour les numéros de fils de coton pris comme exemples (p. 111). On peut donc supposer des fluctuations telles que celles-ci :

	Fin de la dépression	Pleine prospérité	Augmentation
Amortissement et intérêt des capitaux fixes.	10	15	50 p. 100
Autres frais	90	92	2 p. 100
Prix de revient total.....	100	107	7 p. 100
Bénéfices	5	8,5	70 p. 100
Prix de vente des filés.....	105	115,5	10 p. 100

Bien que le prix des capitaux fixes achetés s'élève de 50 p. 100, le coût total ne s'élèverait que de 7 p. 100. Une hausse de 10 p. 100 des prix de vente est donc supérieure à celle du coût et fait progresser les bénéfices de 70 p. 100.

l'entrepreneur qui réussit à majorer ses prix de vente de 12 ou de 15 p. 100.

Ce qui permet d'affirmer qu'il en est le plus souvent ainsi, ce sont plusieurs des faits antérieurement observés. Malgré des hausses et des baisses des prix proportionnellement plus intenses pour la matière première que pour le produit fabriqué, nous avons vu l'écart entre le prix de ce dernier et celui de la matière première, dans plusieurs des tableaux illustrant notre étude des prix, augmenter notablement durant la prospérité et reculer gravement durant la dépression. De même nos statistiques générales des profits ou dividendes, dressées d'après des données relatives à des industries de toutes espèces, nous ont montré une persistance générale, par suite une persistance dans la plupart des industries, de la hausse des profits durant la prospérité et de leur baisse durant la dépression. C'est donc que, le plus fréquemment, les oscillations du prix de vente sont plus amples que celles du coût total.

Pour la production considérée d'ensemble, comme s'il existait une vaste intégration, l'accroissement du profit global résulte de ce qu'à la hausse des prix de vente ne correspond pas une hausse égale des éléments primaires du coût. Pour la production morcelée, qui est celle de la réalité, ce surcroit de profit global se répartit de manière fort inégale entre les industries successives coopérant au même procès de fabrication. Les unes parviennent à se tailler une part plus que proportionnelle. Certaines ne reçoivent rien et souffrent même d'une réduction de leurs profits. Au plus grand nombre cependant, échoit, considérable ou restreint, une fraction de ce profit global augmenté. Pour le plus grand nombre, le coût total s'élève moins que le prix de vente durant la prospérité.

A l'inverse, il doit baisser moins que le prix dans la dépression. La chute des profits présente, comme la hausse, un caractère de grande généralité.

*
* *

En ce qui concerne les *dates* des oscillations du coût dans les industries particulières, toutes les hypothèses sont permises, à cause de cette nécessité de tenir compte, parmi les éléments du coût, des prix des matières premières et des capitaux fixes. Postérieures à celles des prix de vente le plus souvent, les oscillations du coût peuvent être parfois antérieures.

Il vient d'être montré que dans certaines industries, d'ailleurs relativement peu nombreuses, la hausse du coût dans la prospérité peut excéder celle des prix de vente. Or, il est possible que ce fait n'ait pas lieu durant toute la prospérité, mais seulement vers la fin de la période, par une ascension plus accentuée à ce moment du coût. Il arrivera alors, comme dans certains cycles pour les chemins de fer, que le profit, qui avait commencé par monter, fléchira. Sa baisse précédera celle du prix de vente.

Certaines de ces baisses anticipées du profit peuvent n'être qu'apparentes. Elles peuvent tenir à ce qu'on tire parti de la période de prospérité pour effectuer, comme on le sait, en les inscrivant partiellement au compte d'exploitation, des dépenses d'extension du matériel, d'agrandissement des installations, et qu'on agit surtout ainsi dans les derniers temps de la prospérité (1). De là résultent des accroissements fictifs du coût qui peuvent entraîner des fléchissements prématurés apparents du profit.

---

(1) Les *Procès-verbaux de la Commission des Mines* (I, p. 475) nous donnent le tableau des dépenses pour travaux neufs dans un des charbonnages du bassin de Valenciennes, dans les mines de Nœux. Or on constate que ces dépenses prennent surtout de l'importance dans les derniers temps de la prospérité. Et la période des fortes dépenses se prolonge souvent au delà de la crise, dans les premières années de la dépression. C'est ce que nous apprend le

Mais des baisses anticipées réelles du profit, occasionnées par une hausse excessive des prix des matières premières, peuvent fort bien se produire parfois dans quelques industries particulières.

Si la baisse est sensible, elle peut déjà signifier pour ces industries l'ouverture de l'ère de dépression. La crise résulterait pour elles, non pas de l'effondrement des prix de vente, mais de l'aggravation désastreuse du coût.

Souvent, cependant, la baisse pourra être légère. Dans ce cas, si, en en envisageant l'ensemble de la période de prospérité, la progression du coût depuis le début de la

---

tableau suivant, où je mets en *italiques* le chiffre minimum des dépenses pour chaque cycle.

Mouvement des dépenses pour travaux neufs dans les mines de Nœux

Années	Mille francs	Années	Mille francs
1869	*248*	*1888*	*365*
1872	391	1890	830
1873	883	1891	1.387
1874	1.616	1893	899
1875	1.254		
		1894	*466*
1877	*205*	1898	1.328
1880	783	1899	1.885
1881	950	1900	3.849
1886	1.391	1901	4.280

La période des fortes dépenses débute ainsi en 1873, 1880, 1890, 1898, c'est-à-dire dans les tout derniers temps de la prospérité, et le mouvement une fois commencé continue après la crise jusqu'en 1875, 1886, 1893. En 1900 et 1901, les dividendes distribués ont été respectivement de 4.000.000 et de 3.800.000 francs. L'une des causes de la diminution de 200.000 francs des dividendes en 1901 peut bien être l'accroissement des dépenses pour travaux neufs, qui a été de 430.000 francs. Mais alors le recul du dividende en 1901 ne signifierait pas un recul du profit réel. Ce serait sur les profits de 1901 qu'on aurait pris les ressources nécessaires pour augmenter des dépenses qui sont des dépenses de premier établissement, et non des frais d'exploitation.

période est encore notablement inférieure à celle du prix de vente, on se trouve en présence d'une de ces conséquences de la hausse tardive du coût, dont il a été parlé au sujet des chemins de fer, et qui n'empêche pas le profit de demeurer un profit élevé, un profit de période de prospérité. Il ne s'agit pas de survenance prématurée de la crise, antérieurement à la baisse des prix.

Ce qui a été dit pour la baisse hâtive du profit peut se répéter pour sa hausse hâtive dans les derniers temps de la dépression. Des hausses anticipées du profit peuvent avoir lieu dans certaines industries, tantôt apparentes, mais tantôt réelles. Parmi les hausses réelles, les unes impliquent vraiment un commencement de prospérité due à la réduction du coût. Les autres, trop faibles, sont le signe d'un temps de recueillement, de liquidation antérieur à la prospérité, plutôt que d'un véritable retour des bonnes années.

En tout cas, pour la plupart des industries particulières, il ne paraît pas que le profit hausse, ni surtout qu'il baisse, avant le prix de vente. C'est ce qu'on peut induire encore de nos statistiques relatives aux oscillations générales des profits et des dividendes (1). Vraisemblablement donc, c'est jusqu'au terme de la prospérité ou de la dépression que le plus souvent les fluctuations du coût restent inférieures à celles des prix.

*
* *

Malgré la possibilité de certaines particularités dans les oscillations du coût de quelques-unes des marchandises,

---

(1) Aux statistiques des profits, on peut joindre l'observation dans les industries d'objets en métal, durant les *deux* dernières années de la hausse du prix de ces objets, du montant de l'écart entre leur prix de vente et le prix du fer, d'après les évaluations de la *Commission des Valeurs de douane*. Cet écart entre le prix

le plus fréquemment ces oscillations doivent donc présenter les mêmes caractéristiques que celles qui avaient été primitivement dégagées.

Ces caractéristiques, hausses et baisses moindres que celles des prix et souvent tardives, rappellent certaines des caractéristiques qui avaient été observées pour les

---

de vente du produit fabriqué et le coût de la matière première peut servir d'indice assez grossier du profit.

Montant de l'écart entre le prix des objets fabriqués en métal et le prix du fer dans les deux dernières années de la hausse du prix de l'objet fabriqué.

Articles de ménage et divers — Années		Serrurerie — Années		Ferronnerie — Années	
1873	1,07	1874	2	1872	0,41
1874	1,62	1875	2,24	1873	0,41
1881	1,24	1882	1,50	1881	0,29
1882	1,37	1883	1,55	1882	0,30
1888	1,20	1890	1,19	1890	0,27
1889	1,20	1891	1,26	1891	0,34
1899	1,20	1900	1,23	1898	0,29
1900	1,30	1901	1,38	1899	0,34
1907	1,10			1906	0,32
1908	1,46			1907	0,32

Dans ces quatorze exemples, le montant de l'écart entre prix du produit fabriqué et prix de la matière première, indice du profit, n'a jamais fléchi avant la baisse du prix du produit fabriqué. Tout au plus, pendant la dernière année de la hausse du prix de l'objet fabriqué, l'écart est-il resté stationnaire dans trois cas ? Dans les onze autres cas, il a continué à monter encore la dernière année en même temps que le prix du produit fabriqué. On a par là, non pas la certitude, mais du moins quelque raison de présumer que des baisses anticipées du profit ou n'ont jamais eu lieu ou n'ont eu lieu que très rarement dans ces industries. Je ne donne pas de chiffres relatifs au dernier cycle pour la serrurerie parce que la *Commission des Valeurs de douane* ne marque aucune baisse du prix après 1907.

mouvements cycliques du salaire et de l'intérêt. Des unes et des autres il résulte des hausses très considérables du profit pendant la prospérité, qui est une période de *rente* pour l'entrepreneur, des chutes très graves des profits pendant la dépression ou même des pertes et des ruines. L'étude du coût se soude ainsi à celle des revenus.

Les deux études conduisent aussi à cette conclusion que si l'examen des fluctuations périodiques des revenus et du coût porte son intérêt en soi, que s'il peut même, en outre, aider à éclaicir certains des traits du rythme des prix, il ne nous apporte pas l'explication de ce qu'il y a d'essentiel dans ce rythme. Les oscillations des revenus et du coût ne commandent pas à celles des prix, mais n'en sont qu'une répercussion.

Les facteurs décisifs du rythme des prix et des crises périodiques doivent donc être cherchés ailleurs. Mais il convient de jeter au préalable un regard sur les explications proposées par les économistes qui ont traité de la matière des crises. Ensuite seulement, il sera procédé ici à cette recherche. Il suffira alors de rendre compte des mouvements cycliques des prix des marchandises pour rendre compte par là même de ceux des revenus et du coût qui n'en sont que la conséquence. La lumière projetée sur les premiers rejaillira sur les seconds.

APPENDICE

TABLEAU I. — *Rythme du coût de la main-d'œuvre par tonne extraite dans les mines de charbon en France* (1)

Années	Francs	Années	Francs	Années	Francs
1852	*4,05*	1875	6,78	*1897*	*5,56*
1858	5,32	*1881*	*5,67*	1901	7,08
1862	*4,93*	1883	5,96	*1905*	*6,38*
1867	5,42	*1888*	*5,04*	1910?	7.46
1869	*5,29*	1892	6,21		

TABLEAU II. — *Rythme des dépenses par kilomètre dans les chemins de fer français d'intérêt général* (2)

Années	Mille fr.	Années	Mille fr.	Années	Mille fr.
1843	*15,0*	1867	21,4	*1896*	*18,8*
1847	20,7	*1869*	*19,4*	1900	21,6
1851	*14,6*	1873	23,9	*1904*	*20,0*
1856	22,9	*1877*	*22,0*	1907	23,9
1858	*19,2*	1880	23,3	*1909*	*25,8*
[1861	22,1]	*1888*	*17,6*		
1865	*20,3*	1893	19,5		

(1) D'après la *Statistique de l'industrie minérale* et Simiand, *op. cit.*, p. 48.

(2) D'après la *Statistique annuelle des chemins de fer.*

LIVRE IV

LES THÉORIES DOMINANTES ET LEUR EXPLICATION DES CRISES PÉRIODIQUES

Une étude approfondie des diverses théories des crises conduirait à des développements qui allongeraient démesurément l'étendue de cet ouvrage (1). On se contentera ici d'un bref examen de celles-là seules parmi les théories qui paraissent présentement les théories dominantes, qui bénéficient d'assez larges adhésions de la part des économistes.

Presque toutes les théories se sont attachées avec raison à l'explication de la chute des prix comme au problème essentiel en matière de crises. Elles ont cherché à rendre compte de cette baisse de prix, les unes par l'excès de l'*offre* de marchandises, les autres par l'insuffisance de la *demande,* les unes par la *surproduction,* les autres par la *sous-consommation.* On peut ainsi classer les théories des crises en deux grands groupes.

---

(1) V. sur les théories des crises les ouvrages de : BERGMANN, *Geschichte der Nationaloekonomischen Krisentheorien,* 1895; JONES, *Economic Crises,* 1900; LESCURE, *Des crises générales et périodiques de surproduction,* 1910; SUPINO, *Le crisi economiche,* 1907.

CHAPITRE PREMIER

Les théories de la surproduction

SECTION PREMIERE

LA THÉORIE DES DÉBOUCHÉS OU DE LA SURPRODUCTION PARTIELLE

Les théories de la surproduction le plus en faveur dans la science sont la théorie des débouchés et la théorie de la surproduction partielle généralisée qui n'est que le développement de la précédente.

La théorie des débouchés est venue réagir contre les premières théories de la surproduction générale, contre ce qu'on pourrait appeler les théories naïves de la surproduction. Frappés des désastres occasionnés par les premières crises périodiques, par les crises du début du XIX^e^ siècle, des hommes comme Sismondi dénonçaient la surproduction générale comme une conséquence fatale de la formidable puissance productrice due au machinisme, comme un péril redoutable menaçant la sécurité des sociétés modernes. La théorie des débouchés entend faire justice de ces craintes excessives.

Les produits en apparence s'échangent contre de la monnaie. Mais au fond, ont fait observer J.-B. Say, ainsi

que d'autres économistes avant et après lui, par l'intermédiaire de la monnaie, ils s'échangent les uns contre les autres. La monnaie reçue par le vendeur ne fait que passer entre ses mains. Elle est employée par lui en achats de marchandises. Celles-ci viennent prendre la place de celles qui ont été vendues. Il y a donc là une opération en deux actes, mais qui aboutit à un échange de marchandises contre marchandises. De cette loi des débouchés des conséquences peuvent être tirées en des domaines divers. En particulier, il en résulte, prétend-on, que la surproduction générale est une impossibilité ou même un non-sens logique. Sous quelque aspect qu'on envisage une pareille notion, quelque acception qu'on veuille lui prêter, on s'aperçoit, dit-on, à la réflexion qu'on tombe dans l'erreur ou dans l'absurde.

S'agit-il d'un excès positif des marchandises par rapport aux besoins? Mais sauf pour quelques articles qu'on cite à l'école, on doit considérer l'insatiabilité des besoins comme un incontestable et fondamental principe économique. Jamais l'humanité ne s'est trouvée trop riche, incapable de consommer le résultat de son industrie. Ce qui rend si malaisée la solution de la question sociale, c'est qu'à côté des imperfections de la répartition on doit s'avouer l'insuffisance de la production collective.

S'agit-il d'un excès des marchandises par rapport au pouvoir d'acquisition? Mais, à cause de l'échange définitif des produits les uns contre les autres, tout produit est à lui-même son propre débouché. Le pouvoir d'acquisition social égale exactement le montant de la production sociale. Un accroissement général de la production signifie un accroissement identique du pouvoir d'acquisition. Le laboureur, selon le vieil exemple de J.-B. Say, échangera son excédent de récolte contre l'excédent de drap fabriqué par le tisserand. Tous deux verront avec satisfaction augmenter leur bien-être.

Il ne saurait donc y avoir un excès de l'ensemble de

marchandises ni par rapport à l'ensemble des besoins, ni par rapport à l'ensemble du pouvoir d'acquisition. Toute rupture d'équilibre entre la généralité de la production et la généralité des besoins ou la généralité du pouvoir d'acquisition apparaît rationnellement inconcevable.

La même conclusion s'impose si on considère les mouvements de la valeur des marchandises, le fléchissement général de cette valeur qu'impliquerait la surproduction générale. La valeur constituant un rapport, une baisse générale des valeurs d'échange déterminée par une surproduction générale est une notion qui échappe à l'entendement.

Les crises ne peuvent donc constituer que des crises de surproduction partielle. L'état pathologique de l'organisme social ne peut provenir que d'une rupture d'équilibre entre les diverses industries, d'une inégalité d'allure dans le développement des différentes branches de la production. Au lieu d'un accroissement harmonique de la production dans les différentes industries, c'est parfois une augmentation plus que proportionnelle dans certaines, et moins que proportionnelle, par suite, dans d'autres. C'est une surproduction pour les premières et une sous-production pour les secondes. La crise est due à ce que le surplus des produits de certaines industries ne peut pas être acquis par un surplus parallèle des produits des autres industries. Il y a trop de drap parce qu'il ne trouve pas à s'échanger contre une augmentation correspondante de blé. La surabondance dans un domaine tient à la pénurie existant ailleurs.

Le remède à la crise consiste dans un remaniement de la répartition des forces productrices entre les industries. Que la production augmente suffisamment dans les industries sous-productrices, en même temps qu'elle fléchirait dans les autres, et on se rapprochera de l'équilibre.

Ce remède se manifeste spontanément. La chute des prix dans les industries surproductrices y détermine le ralentissement de la production. La hausse des prix dans

les industries sous-productrices y favorise l'accroissement de la fabrication. Un déplacement des capitaux et des bras s'opère naturellement des industries où ils sont en excès vers les industries où ils sont en quantité insuffisante.

*
* *

La doctrine des débouchés qu'on vient d'exposer présente assurément une grande part de vérité. Que la circulation des marchandises aboutisse en définitive à l'échange des unes contre les autres, que nos besoins apparaissent pratiquement insatiables, qu'un excédent de l'ensemble de la production par rapport à l'ensemble du pouvoir d'acquisition soit logiquement impossible, voilà ce qu'on ne saurait nier. Mais, d'autre part, que la crise périodique ne constitue qu'une crise de surproduction partielle, une rupture d'équilibre entre industries impliquant une sous-production correspondante dans d'autres industries, voilà qui est manifestement contraire à la réalité.

Une simple rupture d'équilibre entre industries ne pourrait en effet entraîner qu'une série de baisses de prix ayant comme contre-partie une série de hausses de prix équivalentes. L'ascension des cours dans les industries sous-productrices ferait compensation à leur avilissement dans les industries sous-productrices. Les index numbers généraux des prix resteraient à peu près stationnaires.

L'observation, il est vrai, nous a révélé qu'avec la baisse des prix pour beaucoup de marchandises au moment de la crise coïncide la hausse pour quelques autres. Mais elle a montré aussi qu'il n'y avait pas compensation entre les hausses et les baisses, que les baisses, soit en nombre, soit en intensité, dépassent les hausses. Pour l'industrie considérée d'ensemble, la baisse des prix domine nettement. Les index numbers généraux des prix accusent une chute certaine et souvent profonde des cours. L'hypothèse de la surproduction partielle est impuissante à

rendre compte de ce fléchissement de la moyenne générale des prix. Elle doit donc être écartée.

Comment concilier les difficultés logiques inhérentes à la notion de la surproduction générale avec l'assez grande généralité de la baisse des prix dont témoignent les faits? C'est là sans doute un des problèmes délicats qui se posent en notre matière et qu'on devra s'efforcer d'élucider plus tard. Aucune théorie ne sera admissible qui, d'une part, ne cadrera pas avec les faits, et qui, d'autre part, n'aura pas répondu aux objections rationnelles que comporte la loi des débouchés.

SECTION II

LES THÉORIES DE LA SURPRODUCTION PARTIELLE GÉNÉRALISÉE

Nombreux sont les économistes qui demandent l'explication des crises à la surproduction partielle généralisée. Mais malgré l'identité de la formule à laquelle ils se réfèrent, leurs conceptions ont souvent une portée et un sens fort différents. C'est ici un des multiples exemples des confusions et des équivoques auxquelles conduit l'imperfection du langage, l'ambiguïté des expressions.

*
* *

En affirmant que la crise consiste en une surproduction partielle généralisée, beaucoup d'auteurs ne paraissent nullement se soucier de présenter une explication qui, tout en restant en harmonie avec les faits, échappe aux difficultés que pose la loi des débouchés. Leur but est plus simple et tout dégagé de préoccupations théoriques. Ces économistes ont observé que, quelque large extension que la crise doive recevoir, elle ne frappe d'abord que certaines industries. Elle ne devient générale qu'après une série de répercussions successives dues à l'étroite soli-

darité qui lie les unes aux autres les diverses branches de la production sociale. Le malaise dont souffrent certaines industries atteint d'autres industries dont elles sont les clientes, et auprès de qui elles cessent de se fournir. De proche en proche, la crise s'étend à un grand nombre d'industries. Partiel au début, le mouvement finit par prendre un caractère d'assez ample généralité.

Cet exposé de la genèse et de la propagation de la crise est vraisemblablement bien conforme à la réalité. Il paraît improbable que n'aient pas lieu des répercussions de cette nature, une semblable généralisation d'une épidémie primitivement plus restreinte.

Si on s'en tient là, on se contente d'une description empirique des débuts et des ramifications postérieures de la crise qui ne constitue pas une véritable théorie des crises. Toutes les doctrines des crises pourraient admettre et admettent sans doute cette manière de concevoir les choses. La généralisation, grâce à la solidarité économique d'un mouvement d'abord moins étendu, est une vérité pouvant servir de fond commun à toutes les théories. *A cet égard, elles sont toutes des théories de la surproduction partielle généralisée.*

Ce qu'il s'agit de savoir, ce sur quoi il faut prendre parti, c'est sur le sens du caractère *partiel* de la surproduction au *début* du mouvement, sur le sens du caractère *général* (ou *généralisé*, cela revient au même), au terme du mouvement.

Au début de la crise, admet-on qu'à la surproduction qui se manifeste dans un petit nombre d'industries ne corresponde pas une sous-production équivalente dans d'autres industries? De même, au plein de la crise, est-on d'avis qu'à la surproduction alors apparue dans de multiples industries corresponde encore moins une sous-production équivalente dans les autres industries? C'est par l'affirmative, semble-t-il, que répondraient à cette question plusieurs des écrivains auxquels je faisais allusion plus

haut et qui ne s'embarrassent pas de préoccupations théoriques. Leur opinion est en parfaite concordance avec les faits. Soit au début de la crise, soit plus tard, les baisses des prix de certaines des marchandises l'emportent sur les hausses possibles de certaines autres. Pour l'industrie considérée en bloc, il existe un excès de produits. Pour les prix envisagés d'ensemble, comme on le fait au moyen des index numbers *généraux,* il y a une baisse effective.

Mais si en raisonnant ainsi on reste d'accord avec la réalité, on tombe d'autre part sous le coup des critiques inspirées par la doctrine des débouchés. D'après cette dernière, l'excès de certains des produits n'existe que par rapport à l'insuffisance de certains autres. Si on ne croit plus à cette nécessaire insuffisance, à cette sous-production équivalente, par rapport à quoi existe l'excès? Par rapport aux besoins? Par rapport au pouvoir d'acquisition? On a vu plus haut les graves objections qu'au nom de la loi des débouchés on fait à ces deux conceptions. Tant qu'on n'y a pas répondu, on n'a pas fait avancer le problème, on s'est contenté d'une moitié d'explication.

Du moment que par surproduction partielle on n'entend pas une simple rupture d'équilibre entre industries, un excédent dans une industrie résultant d'une pénurie dans une autre, on abandonne le terrain sur lequel se placent les partisans de la doctrine des débouchés. On adhère inconsciemment à une théorie que, par opposition à la théorie de la surproduction partielle, il convient d'appeler la théorie de la surproduction générale. Mais cette adhésion n'est permise que si on a résolu les difficultés que pose la loi des débouchés.

*
* *

Plusieurs adeptes de l'explication des crises par la surproduction partielle généralisée déclarent nettement de-

meurer fidèles à la doctrine des débouchés (1). D'après eux, très explicitement, toute surproduction n'est que partielle et suppose une sous-production dans d'autres industries. Toute baisse des valeurs d'échange n'est que relative et suppose une hausse de la valeur d'échange d'autres articles. Mais la solidarité économique généralise une surproduction ainsi comprise. Il s'agit bien là, cette fois, d'une théorie qui prétend, non pas seulement décrire le mode d'extension de la crise, mais constituer une théorie explicative de ce qu'il y a d'essentiel dans la crise. On nie nettement cette fois la possibilité d'un excès de la production prise en bloc par rapport aux besoins ou au pouvoir d'acquisition. On entend bien que la surabondance de certaines des marchandises ne résulte que de la pénurie de certaines autres. C'est bien là proprement la vraie théorie de la surproduction partielle généralisée, celle qui se différencie des théories possibles de la surproduction générale.

Ou tout au moins c'est au *début* du mouvement de généralisation qu'on déclare en conformité avec la doctrine des débouchés que la surproduction partielle est due à une sous-production dans d'autres industries. Ce qui a lieu au *terme* de ce mouvement demeure assez obscur.

Considérons donc d'abord la forme la plus absolue de la théorie, celle qui, à la fois au début et au cœur de la crise, ne voudrait admettre qu'un manque de proportion entre les diverses industries. La crise, une fois généralisée, consisterait en un faisceau de surproductions partielles, auquel correspondrait un faisceau de sous-productions partielles équivalentes. La rupture d'équilibre aurait été grandement amplifiée par la solidarité économique. La pléthore de marchandises s'accuserait dans une grosse

---

(1) Cf. surtout BOURGUIN, *Les systèmes socialistes et l'évolution économique*, pp. 316, 324; *Adde*, TUGAN BARANOWSKY, *op. cit.*, pp. 10, 12; SPIETHOFF, *Jahrbuch de Schmoller*, 1903, II, p. 337.

fraction de l'industrie en même temps que la pénurie dans une autre fraction non moins importante.

Mais alors les objections faites à la théorie de la surproduction partielle simple doivent être renouvelées à l'adresse de la surproduction partielle généralisée. Cette dernière aussi est impuissante à expliquer la crise. Si des sous-productions partielles coïncident avec des surproductions partielles, si la hausse de la valeur d'échange et des prix de certaines des marchandises coïncide avec la baisse pour d'autres marchandises, la moyenne des prix, les *index numbers généraux* ne témoigneront d'aucune baisse.

En outre, l'insuffisance des produits pour certaines catégories d'industries, la hausse des valeurs d'échange constituent pour ces industries les signes incontestés de la prospérité. Toute crise de surproduction partielle, tout faisceau même de crises partielles, a donc comme contre-partie inévitable la prospérité pour un autre groupe d'industries. Tout manque d'équilibre entre les diverses industries oppose nécessairement la crise, les bas prix, les faibles profits des unes à la prospérité, à la hausse des prix et des profits des autres. Comment, dès lors, peut-on qualifier cette situation de crise généralisée, comment peut-il s'agir en définitive d'une souffrance pour l'ensemble de l'organisme? Pourquoi la prospérité d'une partie, mettons de la moitié de l'industrie, ne fait-elle pas compensation à la crise de l'autre moitié? Pourquoi la balance penche-t-elle décidément du côté de la crise?

Ce n'est pas tout. La logique exige qu'on explique la prospérité, qui est une des phases des cycles, de la même manière que la crise, que la dépression qui en constituent l'autre phase. Les produits s'échangeant contre les produits, l'offre sociale générale étant égale à la demande sociale générale, la prospérité devrait consister, d'après la théorie que je critique, dans un excédent des demandes de certains produits ayant sa contre-partie dans l'excès

des offres d'autres produits; ou encore devrait consister dans une hausse des prix et des valeurs d'échange impliquant une baisse des prix et des valeurs d'échange en d'autres industries; ou encore dans une sous-production partielle généralisée supposant une surproduction partielle généralisée. Mais pourquoi donc l'essor d'une partie, de la moitié de l'industrie s'accompagnant de la dépression de l'autre moitié, pour l'ensemble de l'organisme social est-ce donc cette fois de la prospérité que décidément il s'agit?

Qu'on n'objecte pas que la prospérité doive plutôt constituer une période d'équilibre. La prospérité se caractérise, en effet, par des prix, des profits très élevés, bien supérieurs aux prix, aux profits de l'état d'équilibre. Elle est essentiellement une période de « rente », une période de prix dépassant grandement le coût des marchandises: signe que la production ne parvient pas à satisfaire les besoins. Elle est une période de sous-production. Et des sous-productions partielles doivent avoir, pour la théorie examinée, comme contre-partie une série de surproductions partielles.

Si la théorie des débouchés exclut la possibilité d'une surabondance ou d'une insuffisance positive des produits, et permet seulement des variations dans la situation respective des diverses industries, on doit admettre nécessairement que la prospérité comme la crise proviennent de l'inégale distribution des forces productrices entre les industries, d'une rupture d'équilibre entre les industries surproductrices et les industries sous-productrices. On ne peut donc échapper aux deux conséquences suivantes, d'une absurdité manifeste: 1° aucune différence ne distingue la période de prospérité de la période de dépression, puisque toutes deux supposent également la coexistence de la surproduction et de la sous-production généralisées; 2° crise généralisée et prospérité généralisée sont l'une et l'autre, et en même temps, perpétuelles,

puisque leurs caractéristiques se rencontrent à toutes les époques.

* * *

Mais peut-être les partisans de la théorie de la surproduction partielle généralisée, ou tout au moins certains d'entre eux, entendent-ils dire que c'est seulement à la source de la crise que la surproduction partielle résulte d'un manque de proportion entre les industries et suppose une sous-production partielle équivalente. A la fin du mouvement de généralisation il n'en serait plus de même. La surproduction partielle initiale a mis en branle un phénomène général, grâce à quoi le malaise économique sévit dans une bonne partie de l'industrie sans compensation. Ce phénomène général, ce serait, suivant les auteurs, une souffrance générale due à la solidarité économique, ou le détraquement du crédit, ou le découragement de l'esprit d'entreprise, ou la fuite de l'épargne des placements industriels.

Mais alors, si au terme du mouvement de généralisation il n'y a plus seulement excès dans certaines industries par rapport à l'insuffisance dans d'autres, par rapport à quoi existe l'excès? Par rapport aux besoins? Par rapport au pouvoir d'acquisition? On retombe sous le coup des objections tirées de la doctrine des débouchés. Malgré qu'au début de la généralisation on se réclame de cette doctrine, du moment qu'au terme on s'en écarte, on n'a rien fait pour échapper à ses critiques. Au cœur de la crise on admet que la généralisation des souffrances initiales a abouti à une surproduction générale. On adhère à la théorie qu'on croyait combattre. Et on y adhère sans expliquer la possibilité logique d'une pareille surproduction.

D'autre part, si on se place aux premiers moments de la période de généralisation, et sans avoir à rechercher pour l'instant ce qu'on doit penser pour elles-mêmes des théories du crédit, de l'esprit d'entreprise, de l'épargne, il faut

maintenir que la surproduction partielle, impuissante à expliquer directement la crise générale, reste également impuissante à l'expliquer indirectement par l'intermédiaire de quelque phénomène que ce soit. Si la surproduction et la baisse des prix, aux débuts de la crise, proviennent d'une simple rupture d'équilibre entre les diverses industries, si elles ont comme contre-partie une sous-production, une hausse des prix et par suite une prospérité partielle, il demeure toujours impossible d'admettre qu'un même fait, qu'une coexistence de surproductions et de sous-productions relatives déterminent dans le phénomène choisi comme intermédiaire plutôt des variations de nature à amener la crise générale que des variations de nature à amener la prospérité générale, ou encore tantôt les unes dans une des phases des cycles et tantôt les autres dans la phase suivante. L'influence exercée dans les premiers temps du mouvement de généralisation par la surproduction partielle sur le phénomène choisi comme intermédiaire doit se trouver paralysée par l'influence contraire exercée par la sous-production partielle concomitante. A tout moment existeraient les conditions pour que se dessinent à la fois la prospérité et la crise générale; ou si on veut à aucun moment ne peuvent se manifester ni l'une ni l'autre.

Si, grâce à la solidarité économique, la crise d'une ou deux industries surproductrices entraîne la crise des industries qui leur vendent la matière première, dans le même moment la prospérité et la hausse des prix d'une ou deux industries sous-productrices déterminent également la prospérité des industries auprès desquelles elles se fournissent. Simultanément, se généralisent la crise et la prospérité.

De même, si la crise partielle tend à occasionner un découragement de l'esprit de l'entreprise qui finit par devenir général, dans le même temps la prospérité partielle de l'industrie sous-productrice tend à amener un réveil de

l'esprit d'entreprise qui, lui aussi, doit se généraliser.

Avec quelques variantes, tous les arguments contre la forme précédente de la théorie de la surproduction partielle généralisée se peuvent donc répéter contre les formes présentement examinées. Quel que soit l'intermédiaire appelé au secours de cette théorie, on ne réussit à masquer ingénieusement son indigence que pour un instant, on ne parvient à ajourner que momentanément les objections qui doivent définitivement la faire succomber. Des fluctuations dans les rapports respectifs des industries ne peuvent pas rendre compte des mouvements successifs d'une grande partie de l'industrie en des sens diamétralement opposés, des hausses et des baisses générales des prix.

CHAPITRE II

Les théories de la sous-consommation

SECTION PREMIERE

THÉORIES DE LA SOUS-CONSOMMATION OUVRIÈRE ET DE LA SOUS-CONSOMMATION CAPITALISTE

Les théories de la sous-consommation admettent souvent explicitement la généralité de la crise. Elles attribuent la crise à l'insuffisance du pouvoir d'acquisition, à la restriction de la demande. Les prix baissent parce que la demande n'a pu croître à une allure égale à celle de la production. Les théories de la sous-consommation se classent en deux groupes. L'infériorité du pouvoir d'acquisition par rapport à la production résulte, suivant les unes, du défaut de ressources des classes ouvrières, suivant les autres du défaut de capital.

*
* *

Je ne m'attarderai pas à l'étude des théories de la sous-consommation ouvrière. Leur critique en a été souvent faite avec des arguments qui me paraissent fondés et auxquels je ne pourrais rien ajouter. Le trait commun aux diverses théories de la sous-consommation ouvrière consiste en cette affirmation que la crise résulte

de l'infériorité du pouvoir d'acquisition de la classe ouvrière, qui reçoit des salaires trop faibles pour pouvoir racheter une suffisante partie de ce qu'elle produit. La réfutation d'une pareille thèse tient toute dans cette vérité, déjà exposée plus haut, que le pouvoir d'acquisition global d'une nation ou son revenu ne saurait être inférieur à la production totale. Ce que les ouvriers reçoivent en moins, d'autres classes sociales le reçoivent en plus. La partie du produit qu'ils n'ont pas le moyen d'acheter, d'autres peuvent l'acquérir. Des réductions relatives, des réductions dans la part du revenu national qui échoit à la classe ouvrière pourraient déterminer des surproductions partielles dans les industries fabriquant les marchandises destinées principalement aux travailleurs. Mais il y correspondrait une sous-production dans les industries fabriquant des articles destinés aux classes ayant bénéficié d'un accroissement relatif du revenu. Il ne se manifesterait aucune surproduction générale. Les index numbers généraux des prix ne baisseraient pas. Et c'est une baisse de cette nature qu'il faudrait expliquer.

* * *

Plusieurs des doctrines qui attribuent les crises à la sous-consommation capitaliste exigent, au contraire, des développements assez amples parce qu'elles ont jusqu'ici échappé à une critique sévère.

L'opinion qui explique les crises par le *défaut de capital* semble avoir été toujours dominante dans le monde des affaires et se retrouve aussi très répandue, toujours vivace, bien que sous des formes diverses, dans la doctrine scientifique.

Lorsqu'en effet la crise commence à se dessiner, lorsque se manifestent les premiers fléchissements des prix, nombre d'industriels et de commerçants se voient embarrassés au moment des échéances. L'écoulement aisé des mar-

chandises dont ils escomptaient la continuation pour réunir les moyens de s'acquitter aussi régulièrement qu'auparavant ne s'effectue plus. Certains des entrepreneurs, désireux de maintenir la fermeté des cours, voudraient ne pas vendre aux conditions onéreuses nouvelles et laissent provisoirement leurs marchandises en magasin. D'autres se résignent à la vente: mais ils reçoivent des sommes moindres que celles qu'ils espéraient. Les premiers et les seconds se tournent alors vers le crédit afin d'avoir les sommes dont ils ont besoin pour leurs paiements, augmentent leurs appels à l'épargne, se mettent en quête de ce qu'ils dénomment des *capitaux*. Mais le crédit, le *capital,* pour employer leur expression, ne parvient pas à répondre à des demandes aussi accrues. Le crédit se restreint même à mesure que deviennent plus visibles les symptômes de l'ébranlement du marché, que grandissent les dangers d'insolvabilité. Pour sauvegarder leurs encaisses, les banques relèvent le taux de l'escompte. Et le *capital* disponible, susceptible d'être prêté, se réduit aussi par suite de la baisse même des prix et des profits qui diminue les épargnes des capitalistes. On ne trouve pas le *capital* nécessaire. Les pertes, les ruines, conséquences douloureuses de la crise, mais qu'on avait voulu conjurer à l'aide du crédit, se succèdent inéluctables.

Se débattant contre cette difficulté de trouver les moyens de paiement, qui n'est qu'un des effets de la crise, ceux qui en souffrent sont naturellement portés à y apercevoir la raison même du mal, à l'accuser de leur détresse. Ils se plaignent alors que « les capitaux se raréfient », qu'ils « se cachent », qu'il n'en existe plus. Ils proclament que la production doit s'arrêter faute de ressources disponibles et ne reprendre qu'après le délai nécessaire pour la « reconstitution du capital ». Le *manque de capital* devient dans l'opinion courante des hommes d'affaires, dans les chroniques industrielles et financiè-

res des journaux spéciaux ou des grands journaux quotidiens, dans les articles qui s'y publient à l'occasion de chaque crise, — et d'innombrables citations seraient ici possibles, — la cause des crises générales de surproduction.

Mais il est, en matière économique, peu de termes susceptibles de recevoir des acceptions aussi diverses que ce malheureux terme de capital. Aussi lorsque les économistes empruntèrent à la pratique cette explication vague des crises par le défaut de capital, lui découvrirent-ils des sens multiples. Greffées sur une unique et même souche, surgirent une pluralité de théories qui tour à tour obtinrent un certain succès. Aux diverses périodes de l'histoire de la pensée économique durant le XIX^e^ siècle et le début du XX^e^, on constate, toujours présente et florissante, l'explication par le défaut de capital. Mais c'est à des doctrines différentes qu'est accolée en réalité cette étiquette ambiguë. Plusieurs doctrines s'abritent sous un même pavillon.

Le capital, dont on déplore la pénurie au moment de la crise, ne serait-ce pas la monnaie métallique? Une théorie le prétend. Le défaut de capital, source de la crise, n'est autre que le *défaut de monnaie*. On l'affirma surtout à propos de la crise de 1857. On l'affirme à nouveau au sujet de la crise de 1900.

Mais l'analyse scientifique ne révèle-t-elle pas l'importance des moyens de paiements autres que la monnaie et en particulier des billets de banque? Certains, et parmi eux les partisans du *Currency Principle* auxquels l'*Act* de Robert Peel devait donner satisfaction en 1844, purent soutenir ainsi que l'inflation excessive du capital à laquelle se devait attribuer la fièvre industrielle de la prospérité, la multitude des entreprises fondées de tous côtés, jusqu'aux plus hasardeuses et aux plus folles, consistait dans l'émission exagérée de billets de banque. L'inévitable arrêt de cette création artificielle de capitaux, la

dépréciation fatale des billets après un certain temps viennent déchaîner une terrible panique financière, une crise redoutable. La théorie des crises se rattache à la théorie de l'organisation des banques. L'afflux et le défaut de capital qui commandent aux cycles périodiques, c'est cette fois l'afflux et le *défaut de billets de banque.* Et c'était là une des explications favorites des crises dans la première moitié du XIX^e^ siècle.

Mais, plus que le montant matériel de la circulation métallique ou fiduciaire, plus que la quantité de monnaie ou de substituts de monnaie existant dans le pays, ce qui importe ne serait-ce pas la confiance qu'inspirent les entrepreneurs, le montant des sommes qu'on met à leur disposition? C'est le crédit qui constitue en cette matière le facteur essentiel, assure une troisième théorie. Le défaut de capital, c'est l'insuffisance de capital qu'on trouve à emprunter. C'est le *défaut de crédit.*

Pour une quatrième théorie, le capital manque réellement. Mais il s'agit de ce qu'on dénomme le capital circulant ou encore le capital flottant. Lorsque des immobilisations excessives en capitaux fixes ont « retiré du marché une portion considérable des capitaux qui l'alimentaient habituellement » (1) les entrepreneurs se trouvent à la tête de forces productrices très augmentées, mais de disponibilités trop faibles pour les achats et les paiements nécessaires à l'exploitation. L'absence de proportion entre le capital fixe et circulant, le *défaut de capital circulant,* oblige à l'arrêt de la production, précipite la crise.

Mais voici une cinquième forme de la théorie du défaut du capital. Ce sont les mouvements des épargnes, nous est-il enseigné, qui commandent aux cycles périodiques. La prospérité commence quand les épargnes se portent

---

(1) STUART MILL, *Principes d'économie politique,* p. 54 du t. II de la traduction française.

en masse vers les placements industriels. La crise se déclare quand ces épargnes ont été absorbées. Le défaut de capital, c'est le *défaut d'épargnes.*

Hommes d'affaires et économistes n'ont pas cessé ainsi de chercher la cause des crises dans le défaut de capital. Mais, tandis que les premiers entendent probablement par capital un pêle-mêle confus des nombreuses notions auxquelles répond ce terme, l'analyse des seconds, qui n'est pas non plus, tant s'en faut, exempte de confusion au sujet du même terme, met inlassablement à jour une série de théories différentes. Comme les têtes renaissantes de l'hydre dans la légende grecque, à peine l'inexactitude de l'une de ces théories est-elle établie qu'une autre apparaît, également bien accueillie, un temps, par la science. A raison d'ailleurs de la complexité du problème, les diverses doctrines s'entremêlent parfois chez certains auteurs qui, sans peut-être s'en rendre compte, défendent à la fois plusieurs d'entre elles.

De ces théories, trois surtout trouvent aujourd'hui des adeptes parmi les économistes: celles qui attribuent la crise au défaut de monnaie, au défaut de crédit, au défaut d'épargnes. On devra traiter de l'explication monétaire des crises, plus tard, dans la partie de cet ouvrage où sera examinée la possibilité théorique et le sens de la surproduction générale. Il est donc préférable de n'en point parler du tout pour l'instant, afin d'éviter d'inutiles répétitions. On va donc examiner les deux autres théories, brièvement celle du crédit et plus longuement celle de l'épargne, la dernière en date, celle qui risque de rencontrer le plus de faveur parmi les théories du défaut de capital.

SECTION II

LES THÉORIES DU CRÉDIT ET DE L'ESPRIT D'ENTREPRISE

A la théorie du crédit, je joins, à cause de leur similitude, la théorie de l'esprit d'entreprise. D'après la théorie

du crédit, qui était celle de Stuart Mill, à certains égards également celle de Juglar et qui reste encore une théorie très prônée, d'après la théorie de l'esprit d'entreprise aussi, les mouvements rythmiques des prix sont dus à des variations dans l'état psychologique des directeurs de la production, à une alternance chez eux de périodes d'optimisme et de pessimisme.

La hausse des prix et la prospérité se dessinent lorsque renaît la confiance dans le retour et le maintien des prix élevés. L'esprit d'entreprise sort de son engourdissement. Les appels au crédit se font plus considérables et trouvent satisfaction soit par des émissions industrielles, soit par les délais pour les paiements que consentent les vendeurs de marchandises. Les achats de produits en vue de leur revente ou de leur transformation augmentent de plus en plus et relèvent progressivement les prix. Ce sont les audaces reparues de l'esprit d'entreprise, c'est le crédit, ce sont « les promesses de payer qui... en multipliant les demandes déterminent la hausse des prix » (1).

Mais les abus du crédit et de l'esprit d'entreprise amplifient de façon excessive l'activité productrice, poussent à une ascension des prix exagérée. La confiance en une hausse chaque jour plus accentuée des prix ne peut pas toujours durer. Il arrive un « moment où l'on ne trouve plus de nouveaux preneurs ». Le « dernier détenteur » des marchandises « ne pouvant les écouler à un prix supérieur, tous les échanges sont arrêtés, la marchandise offerte, la baisse rapide » (2). La crise éclate avec son cortège de ruines.

La défiance devient alors aussi accusée que la confiance dans la période antérieure. « Le crédit se réduit outre mesure » (3). L'esprit d'entreprise se décourage et n'ose plus

---

(1) JUGLAR, *Des crises commerciales*, 2e édit., p. 56.
(2) JUGLAR, *ibid.*, p. XIII, p. 14.
(3) STUART MILL, *op. cit.*, p. 53 du t. II de la trad. fr.

rien tenter. On n'achète plus guère de marchandises pour leur revente ou leur transformation. La dépression se prolonge jusqu'à ce que les désastres anciens soient oubliés, les blessures reçues cicatrisées. Une nouvelle ère de confiance va s'ouvrir, entraînant une nouvelle ère de prospérité.

*
* *

Que ces mouvements alternés de confiance et de découragement existent, qu'ils jouent un rôle dans les cycles économiques, c'est ce dont il faut convenir et sur quoi on reviendra. On montrera qu'ils sont un des effets des oscillations rythmiques des prix et qu'ils contribuent par réaction à amplifier ces mouvements. La hausse des prix entraîne un état d'optimisme, qui à son tour tend à exagérer la hausse. La chute des prix peut conduire à un pessimisme excessif qui aggrave encore la baisse.

Mais il est invraisemblable que le crédit, que l'esprit d'entreprise puissent faire davantage, qu'ils soient les moteurs des oscillations cycliques des prix, la cause déterminante du retour des phases d'ascension des prix et de la survenance des crises.

Pour qu'ils pussent en effet expliquer le rythme des prix, il faudrait qu'on commençât par expliquer, indépendamment de toute influence des prix, l'existence même d'un rythme du crédit ou de l'esprit d'entreprise, et d'un rythme d'une durée égale à celle des cycles. Cette explication fait défaut. On se contente de déclarer que la confiance ou le découragement ne peuvent pas toujours persister! Elles doivent bien finir par céder la place à l'état d'âme contraire! Voilà une explication fort peu scientifique! Quand on écrit que le crédit doit nécessairement se resserrer après s'être dilaté, que l'esprit d'entreprise doit nécessairement s'éveiller après avoir sommeillé, on fait songer un peu à cette horreur de la nature pour le vide dont se réclamait la physique ancienne. Ce qu'on

devrait nous donner, c'est une raison de ces fluctuations alternées et une raison qui naturellement ne consiste pas dans le rythme même des prix!

Par eux-mêmes le crédit ni l'esprit d'entreprise n'ont de motifs de présenter de pareilles fluctuations. Sans doute, ni l'optimisme ni le pessimisme ne peuvent perpétuellement durer. Mais pourquoi cette sorte de rythme en des phases qui tout de même ne sont pas trop inégales? Et si le rythme est inévitable, pourquoi n'est-il pas hebdomadaire, ou mensuel, ou annuel? Pourquoi n'est-ce pas pendant la belle saison, au printemps et durant les jours lumineux de l'été, que domine la confiance? Pourquoi le triste hiver ne ramène-t-il pas la défiance? Pourquoi un pareil rythme existe-t-il plutôt dans les pays industriels que dans les autres? Aucune loi psychologique n'a jamais été établie, d'après laquelle les directeurs de la production des grandes nations civilisées devraient, pendant trois ou quatre ans, se complaire dans un béat optimisme irréfléchi pour demeurer ensuite pendant des délais souvent aussi longs sous le coup d'un découragement également irréfléchi. Aucune loi psychologique n'a été démontrée, qui permette de croire à ces aberrations périodiques.

Ajoutez à cela combien il serait singulier que les lois ordinaires de la valeur et des prix des marchandises fussent perpétuellement mises en échec dans les phases successives des cycles. Tout le monde admet que les prix dépendent des rapports entre les quantités de marchandises existantes et l'intensité des besoins. Mais, d'autre part, quand on traite des variations cycliques des prix, on voudrait que ces lois n'agissent plus. Les prix ne haussent et ne baissent pas d'après les rapports entre les quantités de marchandises et les besoins de la consommation. Ils montent et descendent à cause des changements dans l'état d'âme des dirigeants de la production. Ils montent quand ceux-ci se mettent à avoir confiance en la hausse et tant que persiste cette confiance. Ils baissent dans le

cas contraire. Ceci n'a pas seulement lieu, comme il serait possible, accidentellement, pendant un temps fort court, jusqu'à ce que la situation effective du marché dissipe les illusions. C'est l'état constant des choses, puisqu'on est toujours dans l'une ou l'autre des deux phases des cycles. D'une façon continue, les prix ne résultent ni de l'état de la production, ni de celui des besoins. C'est comme enveloppés dans une sorte de brouillard, qui leur dissimule la réalité, que vendeurs et acheteurs accomplissent leurs transactions et fixent les prix.

Les partisans des théories du crédit ou de l'esprit d'entreprise n'iront sans doute pas jusqu'à accepter expressément ces conséquences logiques de leurs opinions. Ils concéderont qu'aux oscillations des prix soit indispensable un point de départ et un support dans l'état de la production et des besoins. Mais alors ils seront conduits à admettre que les fluctuations du crédit et de l'esprit d'entreprise ne sont qu'un effet de celles des prix et n'en peuvent constituer l'explication dernière (1).

---

(1) Il ne semble pas qu'on fortifie la théorie de l'esprit d'entreprise en ajoutant, comme le fait M. Lescure, que le réveil de l'esprit d'entreprise est dû à la baisse du coût et son découragement à la hausse du coût. Je n'insiste pas sur les faits invoqués à l'appui de cette opinion. De l'augmentation excessive du coût, par exemple, pendant la prospérité, M. Lescure donne surtout cette preuve que les prix des matières minérales montent relativement plus haut que les prix des matières textiles. Voilà qui est plutôt étranger à la question, et le prix de la fonte ou du cuivre n'a jamais pu être considéré comme un élément du coût du coton en laine ou de la soie. Comme on l'a montré précédemment, néanmoins, l'ascension du coût durant la prospérité ne saurait être niée. Mais c'est, sinon dès le début de la prospérité, du moins peu après, que le coût se met à croître. Le découragement de l'esprit d'entreprise devrait donc se manifester peu de temps après le début de la prospérité. La crise devrait donc éclater dès ce moment et non pas plusieurs années ensuite. La prospérité de même devrait reprendre fort peu de temps après la crise, dès que fléchit le coût et non pas plusieurs années après. On peut encore ajouter que comme la hausse du coût va en s'accentuant pendant la

SECTION III

LA THÉORIE DE L'ÉPARGNE

§ 1. *Exposé de la théorie* (1)

L'exposé systématique de la théorie de l'épargne ne se rencontre chez aucun de ses partisans. On en découvre quelques fragments épars mêlés à l'explication des crises par le crédit, dans le livre précieux mais touffu de Juglar sur les crises commerciales, que suivent sur ce point nombre d'économistes écrivant en langue française, et par exemple M. Pareto. Quelques traces de cette théorie

---

prospérité, c'est une grande partie de cette période qui devrait être la phase de l'engourdissement progressif de l'esprit d'entreprise. De même c'est une grande partie de la dépression qui devrait être la phase des hardiesses progressives de l'esprit d'entreprise. Or, on prétend démontrer le fait inverse qui, effectivement, est le fait réel.

Voudrait-on dire qu'il ne faut pas seulement tenir compte du coût, mais encore du prix de vente, que la prospérité persiste tant que la hausse du prix de vente dépasse celle du coût et que la crise ne se déclare que quand la hausse du coût excède celle du prix de vente? Mais alors on abandonne la théorie de l'esprit d'entreprise. Ou on tourne en cercle. — A quoi tient la hausse des prix? Au coût réduit qui stimule l'esprit d'entreprise. Mais pourquoi l'esprit d'entreprise ne se décourage-t-il pas quand le coût se met à monter? Parce que le prix s'élève encore plus haut. — Après avoir expliqué les mouvements des prix par ceux de l'esprit d'entreprise, voici donc que maintenant on expliquerait ceux de l'esprit d'entreprise par les mouvements des prix. Le vice du raisonnement serait manifeste.

(1) V. JUGLAR, *op. cit. passim.*, et entre autres pp. 21, 30, 31, 33; PARETO, *Cours d'économie politique*, II, p. 291; TUGAN-BARANOWSKY, *Studien zur Theorie und Geschichte der Handelskrisen in England*, 1901, 1re partie, ch. I et VIII; SPIETHOFF, *Jahrbuch de Schmoller*, 1902. 2. p. 267; 1903. 2. p. 331 et *Schriften des Vereins für Socialpolitik*, t. CXIII, pp. 212 et suiv.; WEBER, *Schriften des Vereins für Socialpolitik*, t. CXIII, pp. 266 et suiv.; POHLE, *Bevölkerungsbewegung, Kapitalbildung und periodische Wirtschaftskrisen*, 1902; LESCURE, *Des crises générales et périodiques de surproduction*, 1906, pp. 496 et suiv.; SCHMOLLER, *Principes d'économie politique*, t. V de la trad. fr., 1908, pp. 21 et suiv., 32 et suiv.

s'aperçoivent aussi dans la multitude des articles et des chroniques des journaux industriels ou financiers auxquels je faisais allusion plus haut et où l'épargne est englobée dans la variété des notions que comprend la formule du défaut de capital. Un historien des crises anglaises, M. Tugan Baranowsky, fait précéder et suivre son excellente étude historique de considérations générales sur les crises, où il reprend les idées de Juglar, les ramasse en un ensemble plus cohérent et y ajoute quelques traits nouveaux. Mais ce n'est encore que l'esquisse d'une théorie. Et, au cours de l'ouvrage, au cours de la description historique des crises, maintes affirmations viennent contredire les opinions dogmatiques soutenues précédemment ou ultérieurement par l'auteur (1). Lorsqu'on arrive à un économiste comme M. Spiethoff, qui s'efforce d'être plus complet, plus méthodique, plus logique, on n'a déjà plus affaire à la théorie pure de l'épargne. Il s'y joint des éléments particuliers à M. Spiethoff, et en partie des éléments hétérogènes dérivant de doctrines toutes différentes (2).

On traitera ici de la théorie de l'épargne telle qu'elle résulte de l'ensemble des écrits qui lui ont donné accueil. On ne s'arrêtera pas aux conceptions personnelles de ses divers partisans, à l'alliage étranger qu'ils introduisent dans la théorie (3).

La théorie de l'épargne fait consister la cause du rythme de la production industrielle dans les mouvements de

---

(1) V. in *Jahrbuch de Schmoller,* 1903, les justes critiques de M. Spiethoff sur ce point.

(2) De même chez MM. Schmoller, Weber, Lescure. M. Supino aussi (*Le Crisi Economiche,* 1907, pp. 28, 40) paraît comprendre les mouvements de l'épargne dans la mosaïque des multiples explications qu'il propose aux crises.

(3) Sur les traits spéciaux, en particulier, de la théorie de M. Spiethoff, voyez mon article dans la *Revue d'histoire des doctrines économiques,* 1909.

l'épargne qui, peu à peu accumulée pendant la dépression, vient susciter la prospérité en affluant vers l'industrie, s'épuise alors progressivement et occasionne la crise lorsqu'elle a été entièrement consommée.

Pendant la période de dépression, les épargnes se tiennent éloignées de l'industrie. Des épargnes cependant ne cessent de se former. « S'il n'y a plus de bénéfices par les plus-values, il y a encore des épargnes » (1). Si, à raison même de la baisse des prix et des profits, se réduisent les épargnes des chefs d'entreprise, au contraire les possesseurs de titres de rente, les créanciers hypothécaires, les obligataires, les propriétaires fonciers, les fonctionnaires, et d'une façon générale tous ceux dont le revenu ne dépend pas de la prospérité industrielle continuent à épargner. L'épargne même des entrepreneurs n'est pas entièrement tarie (2). Peu de mois après la crise ainsi, écrit Juglar, « le capital s'offre sur le marché, cherchant un emploi » (3). Plus conscients de la diversité des acceptions auxquelles répond le terme de capital, MM. Tugan-Baranowsky et Spiethoff signalent que ce qui surabonde ainsi sur le marché, ce sont les épargnes, c'est le *Leihkapital*, le capital de prêt, ou encore, disent-ils, le montant disponible du *capital privé* (4), ce que nous appellerons dans le cours de cet ouvrage le *capital-valeur*, le *capital-argent*. Ils opposent ces notions au *capital social*, au *capital productif*, à ce que nous appellerons le *capital matériel*, instruments de production et matières premières, dont la fabrication se restreindrait au contraire durant cette période.

Au bout d'un certain temps, cette masse grossie des

---

(1) JUGLAR, *op. cit.*, p. 30.

(2) TUGAN-BARANOWSKY, *op. cit.*, p. 240; WEBER, *loc. cit.*, p. 269.

(3) JUGLAR, *op. cit.*, p. 21.

(4) TUGAN-BARANOWSKY, p. 240; SPIETHOFF, *Jahrbuch de Schmoller*, 1902-2. p. 289 et *Schriften des Vereins für Socialpolitik*, t. CXIII, p. 216; *Adde* Schmoller, *op. cit.*, pp. 32, 33.

épargnes finit bien par rompre les barrages qui l'endiguaient, la tenaient écartée de l'industrie, et par rouler vers ce qui est son lit naturel. Cette irruption énergique des épargnes va alors « redonner l'impulsion au corps social... C'est le point de départ de la reprise des affaires ». « L'abondance du capital, fruit d'anciennes réserves et d'épargnes annuelles » (1) soutient la brillante ascension des prix pendant la prospérité. Ces épargnes, en effet, constituent un pouvoir d'achat supplémentaire considérable qui accroît grandement la demande de produits. Comme elles se trouvent concentrées entre les mains des chefs d'entreprise désireux de bénéfices, comme c'est un placement lucratif qu'elles cherchent, la demande qui s'amplifie est celle de moyens de production, machines, matières premières, usines. La prospérité se caractérise essentiellement par la conversion des épargnes anciennes, jusque-là sans emploi, en *capitaux matériels,* se caractérise par l'acquisition et la fabrication, à l'aide des réserves antérieurement amassées, de moyens de production, de capitaux fixes en quantités considérables (2). La dépression était une période d'accumulation de l'épargne. La prospérité est une période de placement de cette épargne. Les émissions de valeurs industrielles se succèdent, qui canalisent vers l'industrie les épargnes qu'on va reprendre dans les banques dont l'encaisse s'allège. Les industries productrices de capitaux parviennent à peine à répondre à la multiplication des commandes, comme si soudain s'ouvrait à elles, s'ajoutant aux débouchés existants, un vaste débouché nouveau.

« La puissance de l'épargne » entretenait ainsi la « hausse des prix... La crise approche quand le mouvement se ralentit; elle éclate quand il cesse », écrivait déjà

---

(1) JUGLAR, pp. 21, 31.

(2) TUGAN-BARANOWSKY, pp. 243-249; SPIETHOFF, *Jahrbuch,* 1902-2. p. 277; WEBER, *eod. loc.,* p. 271; SCHMOLLER, *op. cit.,* pp. 21, 33, 37.

Juglar en des phrases un peu vagues. Les économistes postérieurs précisent que ce ralentissement du mouvement des épargnes vers l'industrie s'effectue quand ont été consommées les épargnes de la période de dépression (1). Les industries productrices de capitaux voient diminuer la demande de leurs fabricats, puisque cette demande se réduit à celle qui résulte du seul montant des épargnes annuelles sans que s'y ajoute la demande supplémentaire due aux épargnes anciennes. Outillées pour de plus larges ventes, ayant démesurément accru leurs capacités productrices, elles souffrent alors de la surproduction. C'est pour ces industries une crise désastreuse qui, par une série de répercussions, s'amplifie en une crise générale. Il faudra de nouveau attendre plusieurs années pour que « la quantité d'épargne disponible... augmente... », que « l'épargne se reforme », que « la crise se liquide » (2) et que reprenne la prospérité.

— Une première caractéristique de la théorie que je viens de résumer et sur laquelle il convient d'appeler l'attention est de constituer ce qu'on peut appeler une théorie de la *consommation capitaliste différée*. Comme la doctrine socialiste de la sous-consommation ouvrière, elle voit la cause des crises dans un manque de concordance entre la production et le pouvoir d'acquisition. Mais deux traits essentiels la distinguent de cette doctrine.

Tout d'abord, c'est du pouvoir d'acquisition capitaliste qu'il est ici question.

Ensuite, la thèse de l'épargne n'implique pas l'inégalité définitive du pouvoir d'acquisition social et de la production globale. Elle implique seulement son inégalité momentanée. Elle n'affirme pas ou semble ne pas affirmer

---

(1) JUGLAR, p. 33; TUGAN-BARANOWSKY, p. 250; SPIETHOFF, *Jahrbuch de Schmoller*, 1902-2-278, et *Schriften des Vereins für Socialpolitick*, pp. 219, 221; SCHMOLLER, *op. cit.*, p. 34.

(2) PARETO, *op. cit.*, p. 291.

la sous-consommation. Elle n'invoque que la consommation différée. Pour le cycle, considéré dans son ensemble, pouvoir d'acquisition ou revenu et production constituent deux grandeurs équivalentes. Mais cette équivalence peut temporairement disparaître dans certaines des phases du cycle. Et on explique ce fait par l'intervention du temps (1). De cette façon, la théorie échappe, ou du moins paraît à première vue échapper aux arguments décisifs qui font écarter la théorie de la sous-consommation ouvrière.

Pendant la dépression, prétend-on, le revenu capitaliste au lieu d'être dépensé en entier reste partiellement sans placement, est partiellement thésaurisé. Le pouvoir d'acquisition total est ainsi *supérieur* à la production des mêmes années, parce que, pour partie, son emploi est retardé, s'amasse dans les banques et chez les particuliers sous forme de capital-argent, sous forme d'épargnes oisives. Les ventes ne sont pas suivies de rachats d'égale importance parce qu'une fraction de la consommation capitaliste est différée. Lorsque vient la prospérité, les sommes épargnées s'ajoutent à la demande et permettent d'accroître les achats. Le pouvoir d'acquisition comprend alors le revenu de la période où on se trouve, augmenté des épargnes de la période antérieure. La production sociale se gonfle rapidement de façon à atteindre ce pouvoir d'acquisition ainsi majoré. Et lorsque les épargnes anciennes sont épuisées, lorsque le pouvoir d'achat des capitalistes retombe à son taux normal, la production qui était montée à un niveau exceptionnel, n'ayant plus comme contre-partie que ce revenu normal sans le contingent supplémentaire des épargnes antérieures, se révèle excessive. C'est la crise.

Pendant la dépression, le revenu étant, je suppose, de

---

(1) SPIETHOFF, *Jahrbuch de Schmoller*, 1902. 2, pp. 270-275; LESCURE, *op. cit.*, p. 505; SUPINO, *op. cit.*, p. 40.

12, la production et la consommation restent à 10 parce que 2 sont épargnés. Pendant la prospérité, le pouvoir d'acquisition s'élève à 14, parce qu'au revenu annuel de 12 s'ajoute l'épargne de 2 antérieurement accumulée. Et la production sociale bondit de 10 à 14 pour atteindre à la même hauteur. Lorsque l'épargne de 2 a été consommée, une industrie outillée pour 14 n'étant plus soutenue que par le revenu normal de 12, la crise de surproduction devient inévitable. Pour l'ensemble du cycle périodique, production totale et pouvoir d'acquisition global ont bien la même grandeur, sont tous deux de 24. Mais durant la dépression, le revenu a dépassé la production. Il a donc fallu que pendant la prospérité la production s'élargisse considérablement, de façon à absorber la partie non dépensée du revenu de la période précédente. D'où une extension des forces productrices conduisant fatalement à la crise après la disparition de cet excédent.

Exacte statiquement, la théorie des débouchés ne le serait plus dynamiquement (1). Toute vente a bien sa contrepartie dans un achat correspondant. Mais ce peut ne pas être un achat immédiat à cause de cette possibilité pour les épargnes de chevaucher d'une période sur une autre.

— Une seconde caractéristique de la théorie pure de l'épargne, de la théorie libre de tout élément emprunté à des doctrines différentes, consiste à n'attacher d'importance pour expliquer les cycles périodiques qu'aux ressources des capitalistes, aux sommes en quête d'un placement et nullement aux besoins des consommateurs, aux industries productrices de capitaux et non pas aux industries productrices d'objets de consommation. — La prospérité se dessine à la suite d'un accroissement de demandes provenant non pas des consommateurs dont le besoin se fait plus intense, mais des capitalistes dont les épargnes se sont reconstituées. On achète davantage durant cette

---

(1) POHLE, *op. cit.*, p. 64.

période non pas pour consommer, mais pour placer ses épargnes. Les commandes se portent vers les industries productrices d'instruments de production. La hausse commence par elles, y est particulièrement accentuée. Elle n'atteint que par répercussion les industries de biens de consommation. Encore y demeure-t-elle légère et souvent impossible à discerner. — De même, la crise résulte d'un excès non pas des biens de consommation sur les besoins, mais des moyens de production sur le pouvoir d'achat des capitalistes. Il n'y a pas trop de biens de consommation. Mais il n'y a pas assez d'épargnes pour acquérir les capitaux construits. Les crises périodiques sont en réalité relatives aux industries productrices de capitaux.

C'est pourquoi M. Tugan-Baranowsky, fidèle sur ce point à l'esprit, sinon à la lettre, du marxisme, dont il se réclame, voit dans les crises une conséquence des antinomies impliquées par le régime individualiste moderne. Elles résultent de ce qu'au lieu de la consommation, c'est l'accumulation des épargnes capitalistes qui commande à la production, ainsi que du caractère nécessairement anarchique de cette accumulation dans un régime de propriété privée. La production, au lieu d'être un moyen, devient une fin pour les capitalistes qui, soucieux seulement du placement de leurs épargnes, déterminent les périodes d'activité ou de stagnation industrielle, selon que leurs épargnes sont considérables ou réduites. Les crises pourraient disparaître dans un régime rationnel, où la société dirigeant la production la subordonnerait au besoin, tiendrait compte des capacités de la consommation sociale (1).

Chose curieuse, cependant, M. Tugan-Baranowsky, qui, dans ses considérations dogmatiques, insiste sur le rôle prépondérant joué en matière de crises par les industries productrices d'instruments de production, admet dans son exposé historique des crises anglaises, que les crises de la

---

(1) TUGAN-BARANOWSKY, *op. cit.*, pp. 27 et suiv.

première moitié du XIXe siècle ont surtout porté sur les industries productrices de biens de consommation, sur les industries textiles. Mais M. Spiethoff, qui lui reproche cette inconséquence, n'accepte pas d'exception à la règle générale qui dénie aux industries productrices de biens de consommation toute influence sur les crises périodiques (1).

* * *

La théorie qui vient d'être exposée ne manque pas d'ingéniosité et d'une certaine apparence de rigueur logique. Comme aussi à première vue elle semble en conformité avec quelques-uns des traits que signale la description concrète du phénomène des crises, on comprend l'adhésion qu'elle a obtenue de nombreux économistes. Un examen attentif cependant oblige à opposer à la thèse de l'épargne une série d'objections. Voici seulement les trois principales (2).

§ 2. — *Impossibilités de fait impliquées par la théorie de l'épargne*

Il faut reprocher d'abord à la théorie de s'appuyer sur des faits qui, à l'analyse, apparaissent bien invraisemblables. Sa base empirique fondamentale est cette affirmation d'une accumulation durant la dépression d'épargnes sans emploi. Mais comment des épargnes peuvent-elles demeurer oisives pendant plusieurs années. Que deviennent-elles?

Elles trouvent « un emploi dans des placements temporaires à la Bourse (3), a-t-on écrit. Et on en a donné

---

(1) TUGAN-BARANOWSKY, p. 171; SPIETHOFF, *Jahrbuch de Schmoller*, 1903. 2, p. 343.

(2) Pour plus de détails, voir mon étude citée.

(3) JUGLAR, *op. cit.*, p. 21.

comme preuve la hausse, durant la dépression, des cours des fonds d'Etat existants. Mais ces allégations ne peuvent se défendre. — Tout placement en une valeur d'Etat déjà existante, tout achat met entre les mains du vendeur de cette valeur une somme équivalente qui, à son tour, cherche un placement. Aucun changement ne se produit pour l'ensemble de l'économie nationale. Aucune addition n'a lieu à la masse des épargnes déjà accumulées dans les fonds d'Etat. Quant à la hausse du cours des valeurs d'Etat, elle résulte de la baisse générale du taux de l'intérêt pendant cette période. Elle provient de ce que, les valeurs industrielles devenant moins rémunératrices, les valeurs à revenu fixe comme les fonds d'Etat sont plus désirées et achetées à un prix plus élevé. — Il n'y a accumulation nouvelle d'épargnes que s'il s'agit de souscriptions à des emprunts d'Etat nouveaux. Mais ces épargnes ont reçu par là un emploi définitif. Elles ne constituent pas une réserve amassée qui sera disponible le jour où reprendra la prospérité et pourra venir s'ajouter, pour s'employer dans l'industrie, au total des épargnes de l'année courante. La vente, en effet, pendant la prospérité de ces titres d'Etat nouveaux, si elle rend son épargne au vendeur, privera l'acheteur d'une somme faisant partie des épargnes de l'année courante. Rien par ce moyen ne viendra augmenter les épargnes des années même de prospérité. — Ce sont là vérités élémentaires.

Il faut en dire autant de tous les autres placements temporaires que l'on énumère encore, prêts à la consommation ou prêts aux entrepreneurs dont la situation est difficile (1). Si directement ou indirectement l'opération aboutit à un prêt à la production, c'est par là même un placement définitif dans l'industrie. Si elle aboutit à un prêt à la consommation, pas plus que dans le cas d'emprunts nou-

---

(1) SPIETHOFF, *Schriften des Vereins für Sozialpolitik*, t. CXIII, p. 216.

veaux, ne se constitue une réserve d'épargnes qui redeviendra disponible au retour de la prospérité. A ce moment-là, en effet, le débiteur paiera, à l'aide de ses épargnes qui sont des épargnes de l'année courante: la masse des épargnes nationales de cette année-là ne se trouvera donc nullement majorée.

Quant à l'accroissement des dépôts dans les Banques, les dépôts ne font que traverser ces établissements, en sortent pour être prêtés, de sorte qu'on revient aux hypothèses précédentes (1).

Il ne semble pas aisé de trouver des exemples d'épargnes mises en réserve pendant la dépression pour n'être employées qu'à la date d'un nouvel essor (2).

On peut seulement, à la rigueur, retenir comme acceptable cette allégation de M. Spiethoff qu'à cause même de la dépression, les épargnes étant longues à trouver un placement, perdant un certain temps à en chercher un, c'est à tout moment comme si une fraction des épargnes nationales était provisoirement thésaurisée (3). Elles demeureraient un peu plus longtemps soit chez les particuliers, soit dans les banques dont l'encaisse grossit. Mais il ne peut s'agir là que de sommes peu considérables. Si on reconnaît que les épargnes parviennent bien à un placement définitif, leur lenteur à atteindre ce but ne peut laisser sans emploi, à un instant donné, qu'une portion fort restreinte des épargnes totales.

On insiste cependant sur l'augmentation de l'encaisse dans les grandes banques nationales pendant la dépression (4). Mais il faut observer que cette augmentation ne se monte pas à des sommes formidables, suffisantes pour

---

(1) M. Spiethoff ne conteste pas ce point. *Ibid.*, p. 217.

(2) Cf. dans le même sens BOUNIATIAN, *Wirtschaftskrisen und Ueberkapitalisation*, 1908, pp. 133 et suiv.

(3) SPIETHOFF, *eod. loc.*, p. 216, et *Jahrbuch de Schmoller*, 1902. 2. 273; WEBER, *loc. cit.*, p. 270.

(4) TUGAN-BARANOWSKY, *op. cit.*, pp. 239, 241, 243.

constituer un ample pouvoir d'achat supplémentaire pendant plusieurs années de prospérité. De plus, il subsiste en général un certain découvert, de sorte qu'il y a non pas excédent de sommes oisives, mais insuffisance encore de sommes disponibles. Il y a diminution du découvert, diminution du recours au crédit plutôt qu'entassement des épargnes.

Enfin, et surtout, les vraies causes de l'accroissement de l'encaisse sont étrangères à notre question. Elles consistent dans l'amoindrissement du besoin de monnaie dû au ralentissement des transactions et à la baisse des prix. Au lieu d'une agglomération des épargnes, il convient de parler d'un reflux vers la banque de la monnaie métallique et des billets de banque, devenus temporairement inutiles. Ce qui reste oisif, c'est seulement la monnaie et les billets de banque comme agents de la circulation, comme instruments d'échange. Au retour de la prospérité, monnaie et billets, sortant des banques, aideront plus activement aux échanges. Ils ne constitueront pas un pouvoir d'achat supplémentaire qui viendra susciter la prospérité. Ils seront des instruments d'échange supplémentaires dont on aura besoin à cause même de la prospérité et de l'accroissement des transactions.

Ce qui a fait illusion, ce qui a pu susciter cette croyance à d'énormes réserves d'épargnes, c'est le contraste sur le marché entre la faible intensité des demandes d'épargnes et l'affluence des offres d'épargnes. A cause de la baisse des prix et des profits, les placements rémunérateurs se raréfient. Les épargnes finissent bien cependant par trouver un emploi, mais à des conditions peu avantageuses. Les taux de l'intérêt et de l'escompte baissent. Le marché paraît regorger d'épargnes. Mais ce n'est pas vraiment qu'il y ait une masse d'épargnes demeurant sans emploi. C'est qu'il y a abondance d'épargnes obligées de se contenter d'un emploi peu lucratif.

§ 3. — *Impossibilités théoriques impliquées par la théorie de l'épargne*

Aux invraisemblances de fait qu'on trouve à la base de la théorie de l'épargne, s'ajoutent des impossibilités théoriques. Avec les variantes nécessaires, il faut, en effet, opposer à la théorie de la consommation capitaliste différée les arguments qui font rejeter les doctrines de la sous-consommation ouvrière. Sans doute nos auteurs assurent respecter le principe de la loi des débouchés et ne se réclament que de dérogations momentanées à cette loi. Mais contre certaines des prétendues dérogations momentanées persistent toujours les mêmes objections.

On connaît la thèse. Pendant la dépression, le revenu total, ou le pouvoir d'acquisition, est supérieur à la production parce qu'une partie du revenu est thésaurisée, constitue des épargnes sans emploi. Lorsque survient la prospérité, la production augmente de façon à égaler le revenu normal de cette période, accru des épargnes de la période antérieure. La crise éclate quand, les épargnes de la dépression se trouvant épuisées, la production ainsi amplifiée ne peut plus s'échanger que contre un pouvoir d'acquisition inférieur, contre le revenu normal amputé du contingent supplémentaire qui le grossissait. Dans l'ensemble du cycle périodique, pouvoir d'acquisition et production totale demeurent des grandeurs équivalentes. Mais pendant la dépression le pouvoir d'acquisition excède le montant de la production. A la fin de la prospérité, l'inverse apparaît. La production dépasse le pouvoir d'acquisition et occasionne ainsi la crise.

Dans cette thèse, une partie peut à la rigueur s'admettre. Mais l'autre partie demeure une absurdité logique. A la loi des débouchés, la doctrine de l'épargne oppose avec raison la possibilité au moins théorique d'un pouvoir d'acquisition momentanément supérieur à la production à cause

de la thésaurisation d'une partie du revenu. Sans doute, j'ai montré ce qu'il y avait, en fait, d'invraisemblable, et en tout cas d'excessif, dans cette prétendue thésaurisation durant la période de dépression. Mais enfin elle reste compréhensible *a priori*. Au contraire, la doctrine des débouchés triomphe de la doctrine de l'épargne lorsque celle-ci soutient la supériorité de la production sur le pouvoir d'acquisition à la fin de la prospérité.

Si en effet les produits s'échangent contre les produits, si tout produit constitue à lui-même son propre débouché, au terme de la prospérité, à une *production majorée* doit correspondre un *pouvoir d'acquisition* identiquement *majoré*. Si grâce aux épargnes antérieures la production s'est accrue, toute production étant en même temps revenu, pouvoir d'achat, le pouvoir d'acquisition a bénéficié aussi d'une égale augmentation. La production est devenue supérieure au montant antérieur du revenu. Mais elle n'est pas supérieure au revenu actuel. Si on ne dispose plus des épargnes anciennes qui ont été absorbées, on dispose au moins de la production actuelle. Et cette production élargie se rachète elle-même.

Si au moment où les épargnes se sont portées vers l'industrie la production se trouvait inférieure au pouvoir d'acquisition, et si cette absence d'équilibre a donné naissance à la prospérité, l'absorption des épargnes signifie seulement le rétablissement de l'équilibre. La production a enfin pu monter au niveau du pouvoir d'acquisition. Elle peut y demeurer. Aucune raison, aucune possibilité même n'existe d'une rupture de l'équilibre en sens contraire. L'épuisement des épargnes anciennes tarit seulement la source d'extensions nouvelles de la production. Mais cette production peut continuer à l'allure qu'elle a prise. Un arrêt a lieu dans l'accroissement de la prospérité. Non pas un recul. Il n'y a plus place pour une prospérité plus magnifique encore, pour une ascension des prix plus accentuée. Mais il n'y a pas place non plus pour

une crise de surproduction. La prospérité et les prix peuvent se maintenir.

Si on met deux vases en communication l'un avec l'autre, on verra bien le niveau de l'un monter pour se rapprocher du niveau de l'autre. Mais une fois l'égalité de niveau atteinte entre les deux vases communicants, cette égalité persiste indéfiniment. Il en est de même quand la production est montée au même niveau que le pouvoir d'acquisition.

Nos auteurs ont bien su montrer une dérogation temporaire à la loi des débouchés consistant en un surplus possible du pouvoir d'acquisition sur la production. Mais ils ont trop vite cru pouvoir par là-même affirmer une seconde dérogation à la loi, inverse de la première et consistant en un excès de la production sur le pouvoir d'acquisition. Le pouvoir d'acquisition peut être temporairement supérieur à la production. Il ne peut y être inférieur. Que *volontairement* et pour un temps les vendeurs rachètent moins qu'ils ne vendent, moins qu'ils ne le pourraient, cela est concevable. Mais qu'on soit dans l'*impuissance* d'acheter autant qu'on peut vendre, voilà qui reste indéfendable. Je veux bien croire que le vendeur puisse provisoirement se refuser à être acheteur et qu'il thésaurise. Mais on ne peut admettre que la société soit dans l'incapacité matérielle de racheter ce qu'elle produit. Il peut y avoir *consommation capitaliste différée*. Il ne peut pas y avoir *sous-consommation capitaliste* due à une insuffisance du pouvoir d'acquisition relativement à la production. La théorie de l'épargne peut invoquer la consommation différée pour expliquer ce qui d'après elle s'effectuerait pendant la dépression, pour expliquer l'accumulation des épargnes quasi thésaurisées. Mais la même notion ne peut rendre compte de ce qui se passerait au moment de la crise. On affirme alors non pas une simple consommation différée, mais une consommation *impossible*, une *sous-consommation capitaliste*. C'est là une autre notion,

et une notion qui ne peut pas plus être admise que celle de la sous-consommation ouvrière.

Sans doute, des déséquilibres partiels peuvent se manifester. La production nationale comprend des choses qui sont des capitaux et des choses qui sont des biens de consommation. De même, le revenu national se divise en deux parties, dont l'une sert à l'acquisition des biens de consommation; l'autre où entre une grosse fraction des revenus des capitalistes, leurs épargnes, s'emploie à l'acquisition de capitaux matériels. Or, il pourrait arriver qu'à certains moments l'équilibre se rompe entre les diverses parties de la production et du revenu. Les capitaux manufacturés pourraient avoir augmenté plus que la portion du revenu capitaliste, que les épargnes destinées à les acquérir. Serait-ce d'une surproduction partielle de cette nature par rapport au pouvoir d'acquisition qu'il est question dans la théorie de l'épargne?

Mais, ainsi qu'on l'a montré plus haut pour d'autres formes de surproduction partielle, cette surproduction ne pourrait pas rendre compte d'une baisse générale des prix. Comme la production totale égale le revenu total, si la production des capitaux s'est accrue plus que la partie du revenu qui les achète, c'est donc que celle de biens de consommation est inférieure à la partie du revenu qui lui est consacrée. A la chute des prix des capitaux correspondrait une hausse des prix de biens de consommation qui ferait compensation. Les index numbers généraux des prix n'accuseraient aucune baisse. Et c'est cette baisse générale qui est caractéristique de la crise.

La théorie de l'épargne n'est pas plus heureuse quand elle se réclame d'une surproduction générale que quand elle invoque une surproduction simplement partielle.

§ 4. *Erreurs dans les conséquences attribuées aux mouvements de l'épargne*

Acceptons même comme prouvés ces mouvements de l'épargne que je viens cependant de démontrer inadmissibles. Les conséquences qu'on leur prête ne sont cependant pas certaines. Il n'est pas sûr que l'afflux des épargnes soutienne une prospérité de plusieurs années, ni que la pénurie des épargnes donne lieu à la crise.

Sans doute un contingent additionnel d'épargnes se portant vers les industries productrices de capitaux constitue pour ces industries un débouché nouveau qui contribuera à leur prospérité lorsqu'il s'ouvre, à leur malaise lorsqu'il se ferme. Mais c'est là un débouché d'une nature particulière. Quoi qu'en dise M. Tugan-Baranowsky, dans la demande en capitaux des possesseurs d'épargnes, il faut voir une demande qui n'est pas à elle-même sa propre fin. L'achat et la fabrication d'instruments de production ne s'effectue pas en vue d'une consommation ou d'une accumulation improductive. On ne construit pas un outillage coûteux pour la joie de le posséder, pour le remiser dans un hangar, pour thésauriser. La construction a pour but une production ultérieure de biens de consommation. Les commandes, les acquisitions de capitaux fixes constituent un placement. Ce placement ne sera rémunérateur que si les biens de consommation confectionnés au moyen des capitaux se vendent à un bon prix. Tout le procès de production aboutit aux objets de consommation. Et l'opération apparaîtra plus ou moins rentable, les capitaux atteindront des prix plus ou moins élevés suivant que les prix des objets de consommation, plus ou moins désirés, seront en hausse ou en baisse.

La demande des acheteurs de capitaux n'a pas pour objet la consommation, mais le profit. Et le profit lui-même dépend du besoin de biens de consommation. La demande des acheteurs de ces derniers biens, au contraire,

est inspirée par le besoin même. Elle seule est à elle-même sa propre fin. Elle seule constitue un débouché définitif. Par suite, le besoin social, le besoin de biens de consommation agit comme un facteur des fluctuations économiques beaucoup plus puissant que les épargnes des capitalistes. Son action pourra aisément contrecarrer l'action des épargnes.

Vainement, par exemple, les épargnes qui se sont acheminées vers l'industrie continuent-elles à demeurer très abondantes, toutes disposées encore à de nouveaux achats de capitaux. Si les capitaux, dont la fabrication est déjà terminée, jettent sur le marché une quantité surabondante de biens de consommation, la chute des prix de ces derniers entraînera la leur propre. S'ils ne servent qu'à la confection de biens de consommation dépréciés, nul possesseur d'épargnes ne voudra acquérir de capitaux à un prix élevé. Et en dépit de la masse des épargnes disponibles, la crise surviendra.

En sens inverse, malgré l'absorption des épargnes de la période de dépression, la crise ne se déclarera pas si demeure intense le besoin d'objets de consommation. La hausse des prix de ces biens maintiendra la fermeté des prix des capitaux. Les producteurs de biens de consommation, désireux de bénéficier des profits considérables que leur assurent les hauts prix, alimenteront de commandes incessantes les fabricants de capitaux. Si pour l'achat de ces capitaux ils ne disposent plus des épargnes de la période antérieure, ils disposent du moins des fortes épargnes que permettent de constituer les beaux profits de la période en cours. Et si à cause de l'épuisement des épargnes anciennes il y a une décroissance des épargnes disponibles, le crédit permettra de reculer la date des paiements. Tant que persiste l'intensité du besoin des biens de consommation et par suite des capitaux, tant que persiste la hausse des prix, la prospérité peut poursuivre son cours.

La division du travail a trompé les théoriciens de l'épargne et leur a masqué la réalité. Parce que la production passe par deux phases successives, par la phase de la création de capitaux d'abord, par la phase de la création de biens de consommation ensuite, et parce que ces deux phases donnent naissance à des industries séparées, ils ont oublié l'unité foncière du procès de production, ils ont oublié que la consommation demeure le but final de l'activité productrice et que la prospérité ou la crise résultent avant tout de la façon dont on a su satisfaire à cette fin. Ils ont imaginé qu'avec leurs épargnes les capitalistes sont les maîtres de décider à eux seuls de l'essor ou de la dépression. Mais les capitalistes ne peuvent exercer quelque action que sur la situation des industries de la première phase du procès de production. Comme cette première phase est étroitement subordonnée à la seconde, c'est de cette dernière, c'est de la confrontation de la production de biens de consommation avec le besoin, que dépend la prospérité ou la crise générale. L'abondance ou la pénurie des épargnes capitalistes ne peuvent rien contre l'influence souveraine des besoins des consommateurs, du besoin social. Si à la division du travail présente se substituait une ample intégration, si en général la même entreprise fabriquait les capitaux et les biens de consommation et ne mettait en vente que ces derniers, l'impossibilité par hypothèse d'une mévente de capitaux signifierait-elle la disparition des baisses périodiques des prix? Peut-on affirmer que l'intégration suffirait à extirper radicalement et définitivement de l'économie moderne le phénomène des crises générales et périodiques?

* * *

Ce qu'il y a d'exact dans la théorie de l'épargne, c'est que pendant la prospérité, effectivement, les épargnes se dirigent vers l'industrie plus volontiers et en plus grande

abondance que durant la dépression. Mais c'est parce que les placements deviennent alors plus rémunérateurs et que les hauts profits permettent des épargnes considérables. Loin que les épargnes aient la puissance de déterminer les révolutions de l'industrie, l'alternance de la hausse et de la baisse des prix, ce sont les fluctuations des prix du besoin qui commandent aux mouvements de l'épargne.

Les défenseurs de la théorie de l'épargne se sont arrêtés à la surface du phénomène. Frappés des importantes émissions de valeurs industrielles pendant la prospérité, de la masse des épargnes drainées alors vers l'industrie — et, pendant la dépression, de la difficulté pour l'épargne de trouver un emploi lucratif, — ils ont vu dans ces faits les facteurs suprêmes du rythme industriel. Ils ont expliqué ainsi les révolutions périodiques de l'industrie par ce qui n'en constitue que des symptômes. Ils ont pris les effets pour les causes. Ils se sont attardés à certains détails du développement externe des crises, à certaines manifestations superficielles du phénomène. Ils n'ont pas su remonter à ses sources profondes. Leur tentative d'explication des choses, malgré l'ingéniosité qu'ils y ont parfois apportée, ne pouvait aboutir qu'à un échec.

*
* *

Au terme de cette étude des différentes théories des crises actuellement en faveur, il faut observer que toutes les théories, en somme, s'accordent à nier la réalité d'une surproduction générale, d'un excès positif de produits. Pour les théories même que nous avons rangées parmi celles qui cherchent l'explication du côté de l'*offre* des marchandises, pour les théories des débouchés, de la surproduction partielle, il n'y a pas vraiment excès d'*offre*, il y a sous-production, infériorité de production de certaines industries, qui les empêche d'absorber les produits

des autres industries dites surproductrices. Pour les théories de la consommation plus nettement encore, la source de la crise consiste dans l'infériorité, dans la réduction absolue ou relative de la *demande*. Si les marchandises sont surabondantes, c'est parce qu'elles ne peuvent être acquises au même prix, d'après les premières théories, à cause de l'insuffisante production de certaines industries, et d'après les secondes, à cause de l'insuffisance des ressources. Faut-il donc renoncer à l'explication des crises par une surproduction réelle, par un *excès d'offre*? C'est ce qu'on va rechercher dans le tome II de cet ouvrage.

TABLE DES MATIÈRES

Pages

PRÉFACE V

LIVRE I

Les oscillations périodiques des prix

CHAPITRE PREMIER. — Le rythme d'ensemble des prix 1

SECTION PREMIÈRE. — Les index numbers généraux des prix 2

SECTION II. — Périodicité des cycles et des crises. 5

§ 1. — *Les oscillations rythmiques des prix et les mouvements de longue durée*..... 5

§ 2. — *La place des crises dans les mouvements rythmiques des prix*..... 7

§ 3. — *L'acuité des crises*..... 10

§ 4. — *La durée des cycles et des phases alternées* 13

§ 5. — *L'intensité des oscillations cycliques.* 15

§ 6. — *Le degré de continuité des oscillations.* 16

§ 7. — *Les traits spéciaux à chaque cycle. La difficulté des prévisions*..... 17

SECTION III. — La généralité du rythme des prix. 18

SECTION IV. — Le caractère international du rythme des prix..... 19

Appendice. — Tableaux I à III..... 21

CHAPITRE II. — Fluctuations des prix des objets d'alimentation 25

Appendice. — Tableau I..... 28

Pages

CHAPITRE III. — Le rythme des prix dans l'industrie. Capitaux fixes et biens de consommation..... 29

CHAPITRE IV. — Le rythme des prix dans les industries métallurgiques 37

SECTION PREMIÈRE. — Les matières premières.... 37

§ 1. — *L'ensemble des matières minérales.* 37

§ 2. — *Le rythme des prix de la fonte et du fer* 40

§ 3. — *Le rythme des prix des autres métaux* 44

SECTION II. — Les prix des capitaux fixes en métal. 45

SECTION III. — Les prix des objets de consommation en métal 46

Appendice. — Tableaux I à VI..... 50

CHAPITRE V. — Les fluctuations cycliques des prix du charbon 54

Appendice. — Tableau I..... 55

CHAPITRE VI. — Le rythme des prix dans les industries du bâtiment et de l'ameublement..... 56

SECTION PREMIÈRE. — Les prix du bois..... 56

SECTION II. — Les prix de produits divers..... 58

Appendice. — Tableaux I à IV..... 61

CHAPITRE VII. — Les fluctuations cycliques dans les chemins de fer 65

Appendice. — Tableau I..... 67

CHAPITRE VIII. — Les oscillations cycliques des prix des matières textiles 68

Appendice. — Tableaux I et II..... 71

CHAPITRE IX. — Les fluctuations cycliques des prix dans l'industrie cotonnière 73

SECTION PREMIÈRE. — La matière première..... 73

SECTION II. — La filature de coton..... 75

SECTION III. — Le tissage de coton..... 78

SECTION IV. — Autres témoignages en faveur de la participation de l'industrie cotonnière aux cycles économiques 80

Appendice. — Tableau I..... 85

Pages

CHAPITRE X. — Les fluctuations cycliques des prix dans l'industrie lainière..... 86
Appendice. — Tableaux I et II..... 90

CHAPITRE XI. — L'industrie de la soie et les prix.... 92
Appendice. — Tableau I..... 95

CHAPITRE XII. — L'industrie linière et les prix..... 96
Appendice. — Tableaux I et II..... 98

CHAPITRE XIII. — Les oscillations cycliques des prix des peaux et du cuir..... 100
Appendice. — Tableau I..... 101

CHAPITRE XIV. — Les industries de l'habillement et les prix 102
Appendice. — Tableaux I et II..... 104

CHAPITRE XV. — Traits caractéristiques des oscillations cycliques des prix dans les industries particulières 105

LIVRE II

Les oscillations périodiques des revenus

CHAPITRE PREMIER. — Les oscillations périodiques du salaire en argent..... 113
SECTION PREMIÈRE. — Les oscillations dans l'ensemble de l'industrie..... 113
SECTION II. — Les oscillations dans les industries particulières 118
§ 1. — *Les industries minières*..... 118
§ 2. — *Les industries métallurgiques*..... 121
§ 3. — *L'industrie cotonnière*..... 123
§ 4. — *Les industries du bâtiment et de l'ameublement* 125
§ 5. — *Les industries des transports*..... 126
Appendice. — Tableaux I à VI..... 128

CHAPITRE II. — Les oscillations périodiques des salaires et la théorie du salaire..... 134

Pages

SECTION PREMIÈRE. — Le rythme du salaire et l'influence de la productivité du travail..... 134
§ 1. — *Le rythme de la productivité physique du travail*..... 135
§ 2. — *Le rythme de la productivité en valeur du travail*..... 141
§ 3. — *Le caractère de simple tendance de la loi du salaire*..... 143
SECTION II. — L'efficacité et le rythme de l'action ouvrière. Grèves ou menaces de grève..... 145
Appendice. — Tableaux I à V..... 152

CHAPITRE III. — Les mouvements du salaire réel dans les cycles économiques..... 156
Appendice. — Tableau I..... 162

CHAPITRE IV. — Le rythme du chômage et du salaire réel global de la classe ouvrière..... 163
Appendice. — Tableaux I et II..... 166

CHAPITRE V. — Les oscillations périodiques du paupérisme et de la criminalité..... 168
Appendice. — Tableau I..... 170

CHAPITRE VI. — Les oscillations périodiques du taux de l'intérêt..... 171
SECTION PREMIÈRE. — Le rythme du taux de l'intérêt 171
SECTION II. — Le rythme du taux de l'intérêt et la théorie de l'intérêt..... 175
Appendice. — Tableau I..... 181

CHAPITRE VII. — Les oscillations périodiques des profits 182
SECTION PREMIÈRE. — L'ensemble de l'industrie.. 182
SECTION II. — Les industries particulières..... 187
§ 1. — *Les mines de charbon en France*.... 187
§ 2. — *La filature de coton en Angleterre*.. 190
§ 3. — *Les chemins de fer*..... 191
Appendice. — Tableaux I à V..... 194

Pages

CHAPITRE VIII. — Les faillites et les cycles économiques 200
Appendice. — Tableau I..... 203

CHAPITRE IX. — Vue d'ensemble sur les oscillations périodiques de revenus..... 204

CHAPITRE X. — L'influence des revenus sur le rythme de la nuptialité et de la natalité..... 207
Appendice. — Tableau I..... 210

LIVRE III

Les oscillations périodiques du coût et de la productivité

CHAPITRE PREMIER. — Les revenus et le rythme du coût en argent..... 211

CHAPITRE II. — Le rythme du coût en nature et de la productivité 213
Appendice. — Tableau I..... 216

CHAPITRE III. — Les causes du rythme de la productivité. La loi des rendements décroissants..... 217
Appendice. — Tableaux I et II..... 225

CHAPITRE IV. — Les oscillations cycliques dans les progrès techniques et dans leurs effets..... 226

CHAPITRE V. — Les variations cycliques de la concentration industrielle et de la sélection des entreprises 229
Appendice. — Tableau I..... 236

CHAPITRE VI. — Variations cycliques et variations de longue durée de la productivité..... 237

CHAPITRE VII. — Le rythme du coût en existences humaines. Accidents du travail et accidents de chemins de fer..... 241
Appendice. — Tableau I..... 243

CHAPITRE VIII. — Le rythme du coût en argent pour la production considérée d'ensemble..... 244

Pages

CHAPITRE IX. — Le rythme du coût en argent dans les industries particulières 248
SECTION PREMIÈRE. — Le coût de la main-d'œuvre dans les mines de charbon en France 248
SECTION II. — Le coût dans les chemins de fer 252
SECTION III. — Le coût en argent dans les autres industries 262
Appendice. — Tableaux I et II 272

LIVRE IV

Les théories dominantes et leur explication des crises

CHAPITRE PREMIER. — Les théories de la surproduction 274
SECTION PREMIÈRE. — La théorie des débouchés ou de la surproduction partielle 274
SECTION II. — Les théories de la surproduction partielle généralisée 278
CHAPITRE II. — Les théories de la sous-consommation 287
SECTION PREMIÈRE. — Théories de la sous-consommation ouvrière et capitaliste 287
SECTION II. — Théories du crédit et de l'esprit d'entreprise 292
SECTION III. — Théorie de l'épargne 297
§ 1. — *Exposé de la théorie* 297
§ 2. — *Impossibilités de fait qu'elle implique* 305
§ 3. — *Impossibilités théoriques* 309
§ 4. — *Erreurs dans les conséquences des mouvements de l'épargne* 313

Imp. coop. ouvrière
Villeneuve-St-Georges

FÉDÉRATION du LIVRE
MARQUE SYNDICALE

26, rue Hermand Daix
Téléph. 32

SCIENCES SOCIALES
et Économiques

EXTRAIT DU CATALOGUE

de la Librairie Marcel RIVIÈRE et Cie

31, RUE JACOB ET 1, RUE SAINT-BENOIT — PARIS (VIe)

COLLECTION

" Les Documents du Socialisme "

PUBLIÉE SOUS LA DIRECTION DE

Albert THOMAS, Député de la Seine

Chaque volume in-18 de 72 ou 80 pages..... **0 fr. 75**

VOLUMES PARUS :

I. **L'Unité coopérative,** par E. FOURNIÈRE.

II. **Le Socialisme et la Concentration industrielle,** par Hubert BOURGIN.

III. **La nationalisation des assurances,** par Etienne BUISSON.

IV. **Au pays du Soleil Levant,** par Fritz KUMMER. Traduit par Léon RÉMY.

V. **La civilisation socialiste,** par Ch. ANDLER.

VI. **Coopératives et Syndicats,** par MUTSCHLER.

VII. **Le Problème de l'Assistance publique en Angleterre,** par Sydney et Béatrice WEBB, traduit par H. BOURGIN.

VIII. **Essai de catéchisme socialiste,** par Jules GUESDE.

IX. **La fraction social-démocrate dans la Troisième Douma,** par G. STIEKLOFF.

X. **Le principe ponophysiocratique et son application à la question sociale,** par O. EFFERTZ, 1913.

XI. **La concentration capitaliste en France,** par COMPÈRE-MOREL, 1913.

XII. **Essai sur l'évolution industrielle,** par HUBERT BOURGIN, 1913.

BIBLIOTHÈQUE
DU
Mouvement Prolétarien

Chaque volume in-16, de 64 pages au moins..... **0 fr. 60**

Par son format commode et son prix minime, cette collection s'adresse à ceux qui, dans tous les milieux, sont attentifs au mouvement social de leur temps et, spécialement, à cette partie du public qui n'a pas la possibilité d'aborder les gros travaux et de rechercher les articles spéciaux publiés sur ces questions.

Elle comprend des études descriptives, historiques, documentaires, théoriques, critiques, biographiques, etc.

VOLUMES PARUS :

I. **Syndicalisme et Socialisme,** Conférence internationale, par V. GRIFFUELHES, B. KRITCHEWSKY, A. LABRIOLA, Hubert LAGARDELLE et Robert MICHELS.

II. **La Confédération Générale du Travail,** 2e édition, 1910, par E. POUGET.

III. **La Décomposition du Marxisme,** 2e édition, 1910, par GEORGES SOREL.

IV. **L'action syndicaliste,** par VICTOR GRIFFUELHES.

V. **Le Parti socialiste et la Confédération du Travail.** Discussion, par JULES GUESDE, HUBERT LAGARDELLE et EDOUARD VAILLANT.

VI. **Les nouveaux Aspects du Socialisme,** par ED. BERTH.

VII. **Les Instituteurs et le Syndicalisme,** par M. T. LAURIN.

VIII. **La Révolution dreyfusienne,** par G. SOREL.

IX. **Les Bourses du Travail,** par DELESALLE.

X. **Voyage révolutionnaire,** par V. GRIFFUELHES.

XI. **Les objectifs de nos luttes de classes,** par V. GRIFFUELHES et LOUIS NIEL. Préface de GEORGES SOREL.

XII. **Le Mouvement ouvrier en Italie,** par LANZILLO.

XIII. **Le Sabotage,** par EM. POUGET.

XIV. **Le Syndicalisme français. — Contre la Guerre,** par JOUHAUX.

COLLECTION

" Systèmes et Faits sociaux "

La Philosophie sociale de Renouvier, par ROGER PICARD, 1 vol. in-8 de 344 pages, br..... 7 fr. 50

La Richesse de la France. Fortune et revenus privés, par H. DE LAVERGNE et PAUL HENRY, 1 vol. in-8 de 216 pages, br. 6 fr.

Race et Milieu social. Essais d'Anthroposociologie, par VACHER DE LAPOUGE, 1910, 1 vol. in-8 de 393 pages, br..... 8 fr.

La Protection de la Maternité, par J. MORNET, 1910, 1 vol. in-8, br..... 6 fr.

Le Programme socialiste, par KAUTSKY. Traduction RÉMY, 1910, 1 vol. in-8, br..... 6 fr.

Le Chômage : causes, conséquences, remèdes, par H. DE LAVERGNE et P. HENRY, 1910, 1 vol. in-8, br..... 8 fr.

Les Cahiers de 1789 et les classes ouvrières, par ROGER PICARD, 1 vol. in-8, 1910..... 6 fr.

Le travail à domicile : ses misères, ses remèdes, par G. MÉNY, 1 vol. in-8, 1910..... 8 fr.

La fin de l'esclavage dans l'antiquité, par CICCOTTI, traduit par G. PLATON, 1910, 1 vol. in-8, br..... 10 fr.

Introduction à la Sociologie, par G. DE GREEF, prof. à l'Université nouvelle de Bruxelles, 2^e édit., 1911, 2 vol. in-8.. 12 fr.

Le Protectionnisme ouvrier, par G. PRATO, traduit par G. BOURGIN, 1 vol. in-8, 1912..... 7 fr.

La question agraire et le socialisme en France, par COMPÈRE-MOREL, 1 vol. in-8, 1912..... 8 fr.

Lassalle, par BERNSTEIN, 1912, 1 vol. in-8..... 5 fr.

Eléments de Sociologie, par CAULLET, 1913, 1 vol. in-8.. 7 fr.

La Protection légale des Travailleurs aux Etats-Unis, par DEWARIN et LECARPENTIER, 1913..... 8 fr.

Les lois de la Sociologie économique, par BOCHARD, 1913, 1 vol. in-8..... 8 fr.

L'Evolution historique du Socialisme moderne, par TOUGAN BARANOWSKY. Traduit par SCHAPIRO, 1913, 1 vol. in-8.. 5 fr.

COLLECTION

" Etudes sur le Devenir social "

I. **Les Illusions du Progrès,** par GEORGES SOREL, 2e édition augmentée, 1 vol. in-16..... 3 fr. 50

II. **Dialogues socialistes,** par ED. BERTH, 1 vol. in-16. 3 fr. 50

III. **Karl Marx: l'économiste, le socialiste,** par A. LABRIOLA, traduit par BERTH. Préface de G. SOREL, 1 vol. in-16. 4 fr.

IV. **Réflexions sur la violence,** par GEORGES SOREL, 3e édit., 1912, 1 vol. in-16..... 5 fr.

V. **Le Mythe vertuiste et la Littérature immorale,** par VILFREDO PARETO, prof. d'écon. polit., 1 vol. in-16. 3 fr.

VI. **L'interprétation économique de l'Histoire,** par E. SELIGMAN, traduit par H.-E. BARRAULT. Préface de GEORGES SOREL, 1 vol. in-16..... 3 fr.

VII. **Pour le droit naturel.** A propos du livre de M. Hauriou: Les principes du Droit public, par G. PLATON, 1 volume in-16 ..... 1 fr. 50

VIII. **Introduction à l'économie moderne,** par GEORGES SOREL, 1 vol. in-16 ..... 5 fr.

IX. **La possession communale du sol,** par N.-G. TCHERNICHEWSKY, 1 vol. in-16..... 3 fr.

X. **La Révolution sociale,** par KARL KAUTSKY, 1 vol. in-16, 1912 ..... 3 fr.

XI. **Les grands hommes et le milieu social,** par A. ISAÏEFF, 1 vol. in-16..... 2 fr.

XII. **Les Disciplines classiques,** par CLOUARD, 1913, 1 vol. in-16 ..... 3 fr. 50

BIBLIOTHÈQUE DES

Sciences économiques et sociales

La journée de huit heures, par MARCEL LECOQ, *docteur en droit, ès sciences économiques,* 1 vol. in-16 de 224 pages..... 2 fr.

L'Avenir économique du Japon, par ACHILLE VIALATTE, *professeur à l'Ecole des Sciences politiques,* 1 vol. in-16..... 2 fr.

Cours d'économie politique, professé au Collège libre des Sciences Sociales, par PAUL GHIO. — *Les Origines,* 1 vol. in-16 ..... 2 fr.

Le Commerce international, par G. LECARPENTIER, *Avocat à la Cour d'appel, diplômé de l'Ecole des Sciences politiques,* 1 vol. in-16..... 2 fr.

Les Employés et leurs Corporations. Etude sur leur fonction économique et sociale, par E. DELIVET, *lauréat de la Société d'Economie politique de Paris,* 1 vol. in-16..... 2 fr.

Le Compagnonnage, son histoire, ses mystères, par JEAN CONNAY, préface de L. et M. BONNEFF, 1 vol. in-16..... 2 fr.

Coopération et Socialisme en Angleterre, par BARRAULT et M. ALFASSA. Préface de CH. GIDE, 1 vol. in-16..... 2 fr.

Commerce maritime et Marine marchande, par G. LECARPENTIER, 1 vol. in-16..... 2 fr.

La formation du prix des denrées, par A. DULAC (ouvrage couronné par la Société des agriculteurs de France), 1 vol. in-16 ..... 2 fr.

La Démocratie sociale devant les idées actuelles, par ET. ANTONELLI, *Professeur au Collège libre des Sciences sociales.* Préface de PAUL BONCOUR, 1 vol. in-16..... 3 fr.

Le Socialisme et la conquête des paysans, A travers les campagnes bourbonnaises, par JOSEPH BOIS, 1 vol. in-16. 1 fr. 50

L'émigration et ses effets dans le midi de l'Italie, par G.-B. RUSSO, avec préface de P. BEAUREGARD, 1911, 1 vol. in-16 ..... 3 fr. 50

Marchands de folie. Cabaret des Halles et des faubourgs, cabaret-tâcheron, cabaret-cantinier, cabaret-placeur, cabaret de luxe, l'estaminet des mineurs, de l'infirmerie à la maison de fous, etc., par L. et M. BONNEFF, 1 vol. in-16, 1913, 2^e^ édit. 2 fr.

Illusions socialistes et réalités économiques. Grèves et arbitrages obligatoires. Pour remplacer le salaire. Expériences australiennes, par DANIEL BELLET, 1 vol. in-16, 1912..... 3 fr.

HISTOIRE

DES

Partis Socialistes en France

Publiée sous la direction de Alexandre ZÉVAÈS

I. **De Babeuf à la Commune,** par A. CHABOSEAU.
II. **De la Semaine sanglante au Congrès de Marseille,** par ALEXANDRE ZÉVAÈS.
III. **Les « Guesdistes »,** par ALEXANDRE ZÉVAÈS.
IV. **Les « Possibilistes »,** par SYLVAIN HUMBERT.
V. **Les « Allemanistes »,** par MAURICE CHARNAY.
VI. **Les « Blanquistes »,** par DA COSTA.
VII. **L'Unité socialiste,** par J.-L. BRETON.
VIII. **Les Socialistes indépendants,** par A. ORRY.
IX. **Le Mouvement syndical,** par SYLVAIN HUMBERT.
X. **Les Anarchistes,** par JACQUES PROLO.
XI. **Le Socialisme en 1912,** conclusions et annexes, par ALEXANDRE ZÉVAÈS.

Chaque volume in-18 jésus de 80 à 100 pages. Prix: ***0 fr. 75***

Alexandre ZÉVAÈS

Notes et Souvenirs d'un Militant

Un volume in-18 jésus, 1913. Prix: ***3 fr. 50***

Ouvrages divers

L'Action socialiste municipale. Préface d'Edg. Milhaud, 1 vol. in-16 ..... 1 fr. 25

Alhaiza. — *Fourier et sa sociologie sociétaire,* in-8.... 0 fr. 75

Allard. — *Esclaves, Serfs et Mainmortables,* n. éd..... 4 fr.

Arnoux (J.). — *Le Peuple japonais. Le Vieux Japon. Le Japon moderne. Le Japon actuel,* 1912, in-18 jésus de 510 pages. 5 fr.

Bender (E.). — *Le salaire effectif, sa protection par la loi,* 1 vol. in-8..... 3 fr. 50

Beaudonnat. — *Les institutions de crédit foncier et la propriété rurale,* in-8..... 3 fr. 50

Bernstein (Ed.). — *La Grève et le lock-out en Allemagne. Leurs forces, leur droit, leurs résultats.* Conférence à l'Université nouv. de Bruxelles, 1908, gr. in-8..... 2 fr. 50

Beuchat et Hollebecque. — *Les religions.* Etude historique et sociologique du phénomène religieux, 1 vol. in-16, illust. 2 fr. 50

Biget (H.). — *Le logement de l'ouvrier.* Etude de la législation des habitations à bon marché en France et à l'étranger, avec 10 grav. hors texte, 1 vol. in-18, 1913..... 5 fr.

Colin (P.). — *Aperçus sur le vagabondage, effets, causes, remèdes,* 1907, 1 vol. in-16, br..... 1 fr. 50

Compte rendu de la Conférence du Chômage, tenue à Paris du 18 au 21 septembre 1910, 3 forts vol. in-8 raisin..... 18 fr.

1^er Congrès de l'Enseignement des Sciences sociales. Compte rendu des séances et texte des mémoires de Gide, Waxweiler, G. Renard, Niceforo, F. Simiand, Hauser, Deherme, 1901, 1 vol. in-8 ..... 5 fr.

V^e Congrès national des Syndicats et Groupes corporatifs ouvriers de France, tenu à Marseille, du 19 au 22 octobre 1892. Compte rendu, 1 vol. in-8..... 1 fr. 50

Dambrun. — *La grève envisagée dans ses effets juridiques,* 1 vol. in-8, 1905..... 4 fr.

Delmer. — *Enquête anglaise sur la journée de huit heures,* 1907, in-8, br..... 2 fr.

Fesch (P.). — *L'année sociale économique,* 1907, 1 vol. in-8, broché..... 7 fr. 50

— *L'année sociale économique,* 1908, 1 vol. in-8, br. Prix. 7 fr. 50

Fournier de Flaix (E.). — *La Statistique des religions,* 1890, in-8 de 54 p..... 1 fr. 50

Fromont. — *Une expérience industrielle de réduction de la journée de travail,* 1 vol. in-16, cart. toile..... 3 fr.

Goineau (A.). — *Les retraites ouvrières et paysannes. Loi du 5 avril 1910 annotée et commentée avec le calcul des pensions auxquelles les intéressés auront droit,* 1 vol. in-16, 1910.. 1 fr.

Gorju (Camille). — *L'évolution coopérative en France,* 3 petits vol. in-18 jésus, 1909-1911..... 3 fr.

I. — Exposé comparatif de l'organisation et du développement des coopératives de consommation et de production. Un vol. in-18.

II. — Exposé économique des méthodes de concentration dans les coopératives agricoles de production. Un vol. in-18.

III. — Exposé d'ensemble du système coopératif dans les grands courants de centralisation économique. Un vol. in-18.

— *Les centralisations économiques en France.* Essai de décentralisation économique, 1913, 1 vol. in-8..... 2 fr.

Goulut. — *Le Socialisme au pouvoir,* 1910, 1 vol. in-16.. 3 fr. 50

Hage (D^r). — *Le problème de l'assurance obligatoire contre l'invalidité et la vieillesse,* 1912, 1 vol. in-4°..... 4 fr.

Halévy (Daniel). — *Luttes et Problèmes,* 1 vol. in-18 jésus, 1911..... 3 fr. 50

Herbelin=Darcy. — *Esquisse d'une société collectiviste.* Etude sociologique, préface d'Anatole France, 1908, br. in-8. 0 fr. 50

Kautsky. — *La lutte des classes en France en 1789,* traduit par Ed. Berth, 1 vol. in-12, 1901..... 2 fr.

Karmin (Otto). — *Tableaux chronologiques* pour servir à l'étude de l'histoire des Systèmes économiques et socialistes de 1500 à 1886. Préface de Henry Fazy, vice-président du Conseil d'Etat du Canton de Genève, in-4, 1911..... 1 fr. 50

Kurnatowski (G.). — *Esquisse d'évolution solidariste,* 1 vol. in-8, br..... 2 fr. 50

Lagardelle. — *La Grève générale et le Socialisme,* enquête internationale, opinions et documents, 1905, 1 vol. in-18 de 424 p..... 3 fr. 50

Lamotte (A. de). — *La femme en ville et à la campagne.* Salaires et conditions diverses, 1 vol. in-16..... 1 fr. 50

Legendre. — *La Guerre prochaine et la Mission de la France,* in-18 jésus, 1913..... 3 fr. 50

Lesigne (E.). — *Les droits du travail. L'homme ne veut plus du salariat,* 1 vol. in-16..... 3 fr.

Maisonnier et Lecarpentier. — *L'Irlande et le Home-Rule,* 1 vol. in-8, 1912..... 7 fr.

Martin (Marguerite). — *Les droits de la femme,* 1 vol. in-16, 1911..... 2 fr.

Martinet (E.). — *Le socialisme au Danemark.* Préface de P. Baudin, 1 vol. in-16..... 2 fr. 50

Malnoury, avocat. — *Manuel pratique du conseiller prud'homme,* 1 vol. in-16..... 4 fr.

Niel (L.), ex-secrétaire de la C. G. T. — *Deux principes de vie sociale. La lutte pour la vie. L'entente pour la vie,* 1909, 1 vol. in-12, br..... 0 fr. 75

Payer (A.). — *La participation aux bénéfices.* Etude historique, critique et documentaire, 1 vol. in-16..... 0 fr. 75

Pereyra Alcantara (A.). — *Le capitalisme et le problème économique,* brochure gr. in-8, 1911..... 1 fr.

Poidvin (A.). — *Guide pratique en matière d'accidents du travail* à l'usage des patrons, employés et ouvriers, 1 vol. in-16, br., de 216 p..... 2 fr.

Pranard et Mangot. — *Le bien de famille insaisissable,* avec commentaire et formule, 1 vol. in-16..... 1 fr. 50

Prolo (J.). — *De la Méthode réaliste du socialisme réformiste français,* préface d'Albert Orry, secrétaire général du P. S. F., in-12..... 0 fr. 50

Préaudeau (M. de). — *Michel Bakounine.* Le collectivisme dans l'Internationale Etude sur le mouvement social (1868-1874), 1 vol. in-8, 1912..... 8 fr.

Rappoport (Ch.). — *La philosophie de l'histoire comme science de l'évolution,* 1 vol. in-16 de XVI-250 p..... 3 fr. 50

Renard (G.). — *Les étapes de la Société française au XIX^e siècle,* 1 vol. in-18 jésus, 1913..... 3 fr. 50

Rey (A.). — *Le cri de la France. Des logements! La gravité de la crise, les grands remèdes.* Préface de Léon Mabilleau, in-8, 96 pages, 1912..... 0 fr. 75

Rougé (Ch.). — *Les Syndicats professionnels et l'Assurance contre le chômage,* 1913, in-8..... 4 fr.

Saint-Cyr (Ch. de). — *La Haute-Italie politique et sociale,* 1908, 1 vol. in-12..... 3 fr.

Saint-Georges d'Armstrong (Baron Th. de). — *Concorde internationale,* avec commentaires et détails. Lettres écrites aux puissances et vœux déposés au Congrès permanent de l'Humanité dans les années 1900 à 1906, 1907, 1 vol. gr. in-8..... 4 fr.

Saint-Laurens (L.). — *Les syndicats et la répression des infractions professionnelles,* 1 vol. in-8..... 5 fr.

Séverac (G.). — *Guide pratique des Syndicats professionnels,* 1908, 1 vol. in-12, br..... 2 fr.
Silberling (E.). — *Dictionnaire de Sociologie phalanstérienne.* Guide des œuvres complètes de Charles Fourier, 1 vol. in-8 de XII-460 pages, 1911..... 15 fr.
Sorel (G.). — *Le système historique de Renan,* in-8..... 12 fr.
La ruine du monde antique, in-16..... 3 fr. 50
Szembek (Comte A.). — *Les Associations économiques des paysans polonais sous la domination prussienne,* préface du Comte L. de Vogüé, 1 vol. in-8 de 461 p..... 7 fr. 50
Valmor (G.). — *La loi du nombre,* notre principe de gouvernement, 1908, 1 vol. in-16..... 1 fr. 50
— *Les problèmes de la colonisation*..... 3 fr. 50
— *Ce que nous devons à la femme,* 1913, 1 vol. in-16..... 3 fr.
Vandervelde (E). — *Le sort des campagnes s'améliore-t-il ? Un village brabançon en 1833. Ce qu'il est devenu,* 1 vol. gr. in-8, broché ..... 2 fr.
— *Essais sur la question agraire en Belgique,* 1903, 1 vol. in-12 de 210 p..... 2 fr. 50
Varlez, Picquenard, Darcis, G. Alfassa, Max Lazard. — *Le Placement public à Paris.* Situation actuelle et projets de réforme, 1913, in-16..... 3 fr. 50
Vitali. — *La question des retraites ouvrières devant le Parlement français,* 1906, 1 vol. in-8, br., 298 p..... 5 fr.
Waxweiller (E). — *Esquisse d'une Sociologie,* 1 vol. in-4 carré, cart. toile ..... 12 fr.
— *L'Evolution de l'idée d'association des salaires aux profits,* 1909, brochure gr. in-8..... 1 fr.
Weber (A.) — *A travers la Mutualité.* Etude critique sur les Sociétés de secours mutuels, 1908, 1 vol. in-8..... 5 fr.
— *L'Enseignement de la Prévoyance.* Une lacune des programmes universitaires, 1 vol. in-8..... 2 fr.
— *Introduction à l'Etude de la Prévoyance,* 1 vol. gr. in-8 de 554 p..... 7 fr. 50
— *Les Miséreux,* 3 vol. in-8, 1913. Tome I : L'Assistance aux miséreux à l'étranger..... 12 fr.
Tome II : L'Assistance aux miséreux en France (*sous presse*).
Tome III : Essai sur le problème de la misère..... 5 fr.
Zimmern (Alice). — *Le suffrage des femmes dans tous les pays.* Avant-propos de Mrs Chapman Catt, présidente de l'Alliance internationale pour le Suffrage des femmes, 1 vol. in-16 de 228 p..... 2 fr.

Publication des Lois ouvrières

Accidents du Travail. — Lois et Décrets, édition mise à jour, 1912. 1 brochure in-8. Prix ..... **0 fr. 50**

Accidents du Travail. — Arrêtés du 30 septembre 1905 et 29 décembre 1911 fixant le tarif des frais médicaux et pharmaceutiques en matière d'accidents du travail. 1 vol. in-4 **2 fr.**

Assistance aux Vieillards. — Recueil des lois, décrets et circulaires. 1 vol. in-8..... **2** fr.

Bien de famille insaisissable. — Loi du 12 juillet 1909. Décret du 26 mars 1910 et circulaire, annotés et commentés par PRANARD et MANGOT, avec formules, 1 vol. in-16.... **1 fr. 50**

Bureaux de placement. — Loi du 14 mars 1904 relative au placement des ouvriers et employés des deux sexes et de toutes professions. 1 brochure in-8..... **0** fr. **50**

Caisses d'épargne. — Histoire et Législation, par CHEVAUCHEZ, rédacteur au Sous-Secrétariat des Postes. In-8 br... **1 fr. 50**

Caisses de secours contre le chômage. — Décret du 9 septembre 1905, précédé d'un rapport du Ministre du Commerce et du Ministre des Finances. 1 brochure in-8..... **0 fr. 50**

Conseils de prud'hommes. — Loi du 27 mars 1907, complétée des textes et articles des codes mis en vigueur par la présente loi. 1 brochure in-8 de 32 pages..... **0 fr. 50**

Contrat d'association. — Loi du 1^er^ juillet 1901, modifiée par celles des 4 décembre 1902 et 17 juillet 1903, suivie des Décrets des 16 août 1901, 28 novembre 1902, 14 février 1905, et circulaire ministérielle. 1 brochure in-8 de 46 pages..... **0 fr. 50**

Distributions d'énergie électrique. — Loi du 15 juin 1906, suivie de celle du 25 juin 1895, brochure in-8.... **0 fr. 50**

Habitations à bon marché et petite propriété. — Loi du 12 avril 1906, modifiée par celle du 23 décembre 1912, et du 10 avril 1908. 1 brochure in-8..... **0 fr. 50**

Hygiène du Travail. — Lois des 12 juin 1893 et 11 juillet 1903 et décrets des 29 novembre 1904 et 6 août 1905, suivis des Décrets sur l'emploi de la céruse, couchage du personnel, ateliers de blanchissage. 1 brochure in-8 de 30 pages. **0 fr. 50**

Justice de paix. — Lois des 12 et 13 juillet 1905. 1 brochure in-8 ..... **0 fr. 50**

Législation électorale. — Lois et Décrets concernant les élections des conseillers municipaux, conseillers généraux, députés, sénateurs, suivis des lois constitutionnelles, petit volume in-8, broché ..... **1 fr. 50**

Liberté de Réunion. — Loi du 30 juin 1881, modifiée par celle du 28 mars 1907 et annotée des textes des 16-24 août 1790, 19-22 juillet 1791, 18 juillet 1837, 28 juillet 1848, 9 décembre 1905, art. 25-26. Décret du 16 mars 1906, art. 49. 1 brochure in-8 ..... **0 fr. 50**

Organisation municipale. — Loi du 5 avril 1884 modifiée par celles des 4 et 25 février 1901, 7 avril 1902, 8 janvier 1905, 9 décembre 1905 et complétée par la loi du 22 mars 1890 sur les Syndicats des communes. 1 broc. in-8 de 48 pages. **0 fr. 50**

Recrutement de l'armée. — Loi du 21 mars 1905, réduisant à deux ans la durée du service militaire. 1 brochure in-8 de 68 pages ..... **0 fr. 50**

Repos hebdomadaire. — Loi du 13 juillet 1906 et Décrets d'administration publique du 24 août 1906, 13 juillet 1907, 14 août 1907. 1 brochure in-8..... **0 fr. 50**

Retraites ouvrières et paysannes. — Loi du 5 avril 1910. 1 brochure in-8 ..... **0 fr. 50**
— Décrets des 24 et 25 mars 1911, une brochure in-8. **0 fr. 50**

Sociétés d'assurances sur la vie. — Loi du 17 mars 1905, Décrets des 30 janvier, 12 mai, 9, 22, 25 juin 1906, notice relative à l'enregistrement et arrêtés de juillet 1907 et modèles d'états à produire. 1 vol. in-8 de 104 pages..... **2 fr. »**

Sociétés civiles et commerciales. — Loi du 24 juillet 1867 modifiée et complétée par celles des 1er août 1893 et 16 novembre 1903, suivie des lois des 29 juin 1872, 1er décembre 1875, et Décrets des 9 décembre 1872 et 10 août 1896 sur le timbre des sociétés. 1 brochure in-8 de 36 pages..... **0 fr. 50**

Sociétés de secours mutuels. — Loi du 1er avril 1898, modifiée et complétée par celles des 31 mars 1903 et 2 juillet 1904, suivie du Décret du 25 mars 1901. 1 brochure in-8.. **0 fr. 50**

Syndicats professionnels. — Loi du 21 mars 1884, circulaire ministérielle du 25 août 1884. 1 brochure in-8..... **0 fr. 50**

Indépendamment des Lois mentionnées ci-dessus et éditées par nos soins, la librairie peut fournir par fascicules séparés du *Bulletin des Lois* toutes celles promulguées depuis 1794.

Revue d'Histoire Économique et Sociale

Publiée sous la Direction de :

A. DESCHAMPS,
Professeur à la Faculté de droit de Paris.

A. DUBOIS,
Professeur à la Faculté de droit de Poitiers.

Edgard DEPITRE,
Professeur agrégé à la Faculté de droit de Lille.

A. SCHATZ,
Professeur à la Faculté de droit de Lille.

H. VOUTERS,
Docteur en droit, Secrétaire de rédaction.

Abonnement : un an.... France : **15 fr.** ; Étranger : **18 fr.**

Contenu des années parues :

1908 (1re année), un volume de 456 pp., gr. in-8, **24** fr.

N° 1: Quesnay. Article « Hommes » p. p. **E. Bauer; M. Somogyi,** Un réformateur social hongrois de la première moitié du XIXe siècle; Le Baron Dercsenyi.

N° 2: Quesnay, Article « Impôts », édité par **G. Schelle; E. Depitre,** Note sur les œuvres économiques de **Cournot.**

N° 3: A. Dubois, L'évolution de la notion de droit naturel antérieurement aux physiocrates; **J. Lescure,** La conception de la propriété chez Aristote.

N° 4: E. Levasseur, Law et son système jugés par un contemporain; **René Gonnard,** Les doctrines de la population au XVIIIe siècle; **Isaac de Bacalan,** Observations faites par M. de Bacalan, intendant du commerce, dans son voyage en Picardie, Artois, Haynaut et Flandre, l'an 1768. (Introduction et notes par A. Dubois.)

1909 (2e année), un volume de 446 pp., gr. in-8, **24** fr.

N° 1: Germain Martin, La monnaie et le crédit privé en France aux XVIe et XVIIe siècles; les faits et les théories (1550-1664); **Adolphe Landry.** Les idées de Quesnay sur la population.

N° 2: A. de Foville, De Malthus à Berthelot; **Charles Grünberg,** Anton Menger. Sa vie, son œuvre; **Pierre Moride,** Karl Marx et l'idée de justice.

N° 3: Albert Aftalion, La théorie de l'épargne en matière de crises périodiques de surproduction générale et sa critique; **Mau-**

rice Bellom, La source des théories de List; **William Oualid,** d'Aguesseau économiste. « Les considérations sur les monnaies »

N° 4: Carl Grünberg, L'origine des mots « socialisme » et « socialiste » ; **Edouard Dolléans,** La naissance du chartisme (1830-1837) ; **W. Benbow,** Grand National Holiday and Congress of the productive classes (Réimpression).

1910 (3e année), un volume de 455 pp., gr. in-8, **24** fr.

N° 1: S. Feilbogen, L'évolution des idées économiques et sociales en France depuis 1870; **F.-K. Mann,** Les projets de retour en France de John Law (1723) ; **J. Lescure,** Esquisse de l'évolution du change et des théories relatives au change.

N° 2: Mis. de Mirabeau, Notes inédites sur Boisguillebert, publiées par G. Weulersse; **R. Picard,** Etude sur quelques théories du salaire au XVIIIe siècle; **E. Antonelli,** Léon Walras; **H. E. Barrault,** Les doctrines de l'économie politique classique et la science économique contemporaine.

Nos 3-4: E. Levasseur, Foires et marchés en France pendant la royauté féodale (XIIIe, XIVe et XVe siècles) ; **J. C. Anquetin,** Un projet de réforme générale des impôts français au début du XVIIIe siècle: Observation sur la dixme royale de Vauban (Introduction et notes par J. B. M. Vignes) ; **F. K. Mann,** L'abbé de Saint-Pierre, financier de la Régence, d'après des documents inédits; **G. Bourgin,** Statistiques révolutionnaires; **S. Feilbogen,** L'évolution des idées économiques et sociales en France depuis 1870; **H. E. Barrault,** Le sens et la portée des théories antiquantitatives de la monnaie.

1911 (4e année), un volume de 431 pp., gr. in-8, **24** fr.

N° 1: G. Schelle, Les premiers travaux économiques de Turgot d'après ses manuscrits inédits; **M. A. Arnauné,** Les tarifs douaniers de 1791; **Edouard Dolléans,** La naissance du chartisme (1830-1837) ; **Edouard Pfeiffer,** Nicolas Barbon, Un économiste du XVIIIe siècle.

N° 2: Edgard Allix, La déformation de l'économie politique libérale après J.-B. Say : Charles Dunoyer; **Charles Schmidt,** Jean-Baptiste Say et le blocus continental ; **Georges Bourgin,** L'agriculture, la classe paysanne et la Révolution française (1789-an IV).

N° 3: La Direction, Emile Levasseur; **Robert Michels,** Giuseppe Pecchio; **René Maunier,** Un économiste oublié: Peuchet (1758-1830) ; **Gaëtan Pirou,** La théorie de la valeur et des prix chez W. Petty et chez R. Cantillon.

N° 4: Edgard Allix, La méthode et la conception de l'économie politique dans l'œuvre de J.-B. Say; **Edgard Depitre,** La prohibition du commerce et de l'industrie des toiles peintes aux

XVII^e et XVIII^e siècles; **Georges Bourgin,** En lisant les archives...: *a*) Politique socialisante en l'an II; *b*) Dupont de Nemours imprimeur.

1912 (5^e année), un volume de 420 pp., gr. in-8, **24** fr.

N° **1: Jules Delvaille,** Ange Goudar et son projet pour la repopulation en 1756; **C. Ballot,** La révolution technique et les débuts de la grande exploitation dans la métallurgie française: L'introduction de la fonte au coke de France et la fondation du Creusot.

N^os **2-3: Charles Schmidt,** Une enquête sur la draperie à Sedan en 1803; **H. E. Barrault,** Les doctrines de Cournot sur le commerce international; **Georges Bourgin,** Régie ou entreprise (an II); **Gaëtan Pirou,** Les interprétations récentes de la pensée de Proudhon; **O. Festy,** Dix années de l'histoire corporative des ouvriers tailleurs d'habits (1830-1840); **Georges Scelle,** Théories relatives à l'esclavage en Espagne au XVII^e siècle; **Edmond Laskine,** Les doctrines économiques et sociales d'Eugène Dühring.

N° **4: Edgard Allix,** L'œuvre économique de Germain Garnier, traducteur d'Adam Smith et disciple de Cantillon; **Roger Picard,** Les mutations des monnaies et la doctrine économique en France, du XVI^e siècle à la Révolution.

Collection des Économistes

et des Réformateurs sociaux de la France

Publiée sous la direction de M. A. DUBOIS, Professeur à l'Université de Poitiers

1. **Dupont de Nemours,** De l'origine et des progrès d'une science nouvelle (1768), avec notice et index analytique par **A. Dubois,** professeur à l'Université de Poitiers, 1 vol. in-8 de IX-40 p., 1909 ..... 1 fr. 50

2. **Baudeau,** Première introduction à la philosophie économique (1771), avec notice et index analytique par **A. Dubois,** professeur à l'Université de Poitiers, 1 vol. in-8 de XIV-VIII-192 p., 1909 ..... 6 fr. 25

3. **Le Mercier de la Rivière,** L'ordre naturel et essentiel des sociétés politiques (1767), avec notice par **E. Depitre,** professeur agrégé à l'Université de Lille, 1 vol. in-8 de XXXVII-VIII-405 p., 1909 ..... 12 fr. 50

4. **Morelly,** Code de la nature ou le véritable esprit de ses lois (1755), avec notice et table analytique par **E. Dolléans,**

professeur adjoint à l'Université de Dijon, 1 vol. in-8 de XXXI-119 p., 1910 ..... 6 fr.

5. **Herbert (Cl.-J.)**, Essai sur la police générale des grains, sur leurs prix et sur les effets de l'agriculture (1755), et Supplément à l'Essai sur la police générale des grains par **J.-G. Montaudouin de la Touche** (1757), avec notice et table analytique par **E. Depitre,** professeur agrégé à l'Université de Lille, 1 vol. in-8 de XLIII-166 p., 1910 ..... 7 fr. 50

6. **Dupont de Nemours,** De l'exportation et de l'importation des grains (1764). — **L.-P. Abeille,** Premiers opuscules sur le commerce des grains (1763-1764), avec introduction et table par **E. Depitre,** 1 vol. in-8 de XLV-128 p., 1911 ..... 7 fr. 50

7. **Graslin (J.-J.-L.)**, Essai analytique sur la richesse et sur l'impôt (1767), avec notice et table par **A. Dubois,** 1 vol. in-8 de XXX-VI-215 p., 1911 ..... 8 fr.

8. **Petit (E.)**, Droit public ou gouvernement des colonies françaises d'après les loix faites pour ces pays (1771), avec introduction et table par **A. Girault,** professeur à l'Université de Poitiers, 1 vol. in-8 de XXV-XV-512 p., 1911 ..... 16 fr.

9. **Baudeau,** Principes de la science morale et politique sur le luxe et les loix somptuaires (1767), avec notice et table par **A. Dubois,** 1 vol. in-8 de XIX-34 p., 1912 ..... 1 fr. 60

10. **Moheau,** Recherches et considérations sur la population de la France (1778), avec notice et table par **R. Gonnard,** professeur à l'Université de Lyon, 1 vol. in-8 de XXX-202 p., 1912. 12 fr. 50

11-12. **Dupin,** OEconomiques, publié avec notice et table par **M. Aucuy,** avec de nombreuses cartes et plusieurs fac-similés, 2 vol. in-8..... 32 fr.

LA REVUE SOCIALISTE

SYNDICALISTE ET COOPÉRATIVE

Directeur : **Eugène FOURNIÈRE**

Fondée en 1885 par **Benoît MALON**

Rédacteur en chef : **Albert THOMAS**

Paraissant le 15 de chaque mois

Abonnement

France	UN AN : **12 francs.**	SIX MOIS : **6 francs.**
Étranger	— **15 francs.**	— **8 francs.**

Le Numéro : 1 fr. 25

Imp. coop. ouvr., Villeneuve-St-Georges