Zeitschrift: Revue économique franco-suisse
Herausgeber: Chambre de commerce suisse en France
Band: 22 (1942)
Heft: 10

Artikel: Le contrôle des prix et le commerce franco-suisse
Autor: L'Huillier, Jacques
DOI: https://doi.org/10.5169/seals-889003

Nutzungsbedingungen
Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation
L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use
The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 11.07.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

LE CONTROLE DES PRIX ET LE COMMERCE FRANCO-SUISSE

Depuis le mois de septembre 1936, date à laquelle les deux pays ont dévalué leur monnaie simultanément, la France et la Suisse possèdent un système de contrôle des prix. Ce dernier a cependant évolué et ce n'est que depuis le début de la guerre qu'on se trouve en présence d'une véritable fixation des prix par voie d'autorité.

Le nouveau régime de fixation des cours a été institué dans les deux pays, comme ailleurs, pour des raisons avant tout sociales, c'est-à-dire d'ordre intérieur. Au contraire, le contrôle des prix, tel qu'il était apparu en 1936, était essentiellement un instrument de politique commerciale, destiné à conserver aussi longtemps que possible les forces nouvelles de concurrence suscitées par la dévaluation. Or, de même qu'en 1936 on s'est peu préoccupé des effets de la surveillance des prix sur l'économie intérieure, de même, depuis 1939, on a beaucoup négligé l'incidence sur le commerce extérieur de la détermination arbitraire des cours.

Il est remarquable que les phénomènes fâcheux auxquels ont donné lieu les relations entre la nouvelle structure des prix et les échanges avec l'étranger n'aient pas provoqué des protestations plus vives de la part des intéressés. A cette résignation apparente on peut donner trois motifs.

En premier lieu, la fixation des prix, depuis le début de la guerre jusqu'à l'Armistice franco-allemand, a été, en France comme en Suisse, en partie une simple reconnaissance d'un état de fait. Dans un pays comme dans l'autre, on trouve à l'origine une décision de blocage. Jusque-là la surveillance avait été assez simple pour que les prix fussent en harmonie avec les conditions des marchés. Les tiraillements ne se sont donc fait sentir qu'au bout d'un certain temps, lorsque les courants économiques ont eu tendance à entraîner les prix loin de leur point d'attache.

Durant les mois qui suivirent, les répercussions sur le commerce international, en particulier sur le commerce franco-suisse, du régime de fixation des prix, ne furent pas ressenties pour l'excellente raison que les échanges étaient inexistants. Cette crise de paralysie n'a, d'ailleurs, été qu'assez brève et le problème des rapports de valeur est bien vite revenu au premier plan.

En dernier lieu, il faut constater que les griefs des importateurs et des exportateurs sont souvent mal dirigés. Leur spécialisation, précieuse à maints égards, les dessert lorsqu'il s'agit d'embrasser l'ensemble du mécanisme des échanges. Ils incriminent à tort l'incurie de l'Administration, sa mauvaise volonté ou l'insuffisance de la production, là où il n'y a parfois que les effets du bouleversement du système des prix.

Une analyse de ces effets doit comprendre deux étapes. Dans la première nous étudierons dans quelle mesure les entrepreneurs sont conduits à s'écarter des transactions les plus aptes à satisfaire les intérêts économiques de la production et de la consommation nationales, considérés du point de vue hédonistique. Dans la seconde nous verrons si l'intervention des Gouvernements est susceptible de ramener les projets des particuliers dans les chemins abandonnés ou dans certains autres qu'ils jugent mieux tracés.

* * *

C'est en France que nous étudierons l'influence de la fixation autoritaire des prix sur les projets d'exportation et d'importation formés par les industriels et les commerçants. Car l'abondance de la circulation monétaire et la raréfaction des marchandises y sont plus accusées qu'en Suisse, et la pression de la taxation sur les marchés est par conséquent plus forte. Nous supposons donc, ce qui est à peu près conforme à la réalité, que les prix suisses reflètent convenablement les valeurs du marché.

Pour comprendre les réactions des milieux d'affaires, il faut garder dans l'esprit l'idée que les commerçants et les industriels, en exerçant leur activité, ne poursuivent pas des buts philantropiques. En réalité, ils sont à la recherche du profit maximum. L'Etat s'abuse souvent sur leur mentalité et croit trop volontiers qu'ils sont tout prêts à sacrifier leurs intérêts personnels sur l'autel des intérêts généraux, tels qu'ils sont conçus par les pouvoirs publics.

Il est vrai que le profit n'est pas l'unique mobile des actes de l'entrepreneur. Il considère aussi sa sécurité et consulte sa conscience. Mais ces barrières sont disposées aujourd'hui beaucoup plus irrégulièrement qu'avant la guerre. De deux infractions qui lèsent également les intérêts généraux, l'une sera facilement découverte et sévèrement réprimée, l'autre sera aisément dissimulée et si elle est reconnue entraînera un châtiment bénin.

Comme les sanctions, la conscience des industriels et des commerçants est devenue plus élastique. Avant la guerre, la morale des affaires était une notion bien définie, une constante. En disant que les entrepreneurs étaient à la poursuite du profit, on sous-entendait que, dans l'ensemble, ils se conformaient aux lois et aux exigences de la morale coutumière. Aujourd'hui, il n'est plus permis de faire cette réserve tacite. Il est devenu difficile de parvenir au profit sans apporter quelques entorses aux prescriptions légales ou morales. Trop de problèmes éthiques nouveaux se posent continuellement pour qu'une coutume sociale ait eu le temps de se former. L'attitude des divers entrepreneurs, en face de ces cas de conscience, s'échelonne, même lorsqu'ils appartiennent à un même groupe, de la plus grande rigidité et de la pru-

dence la plus stricte jusqu'au relâchement le plus net et à la témérité la plus folle, en passant par tous les degrés.

De cela il résulte que la connaissance de l'équilibre économique est plus difficile qu'autrefois, car celui-ci n'est plus déterminé seulement par les échelles de profits, mais aussi par une inconnue d'ordre moral.

Les prix légaux français paraissent être, dans l'ensemble, inférieurs aux prix suisses. Pour des raisons que nous exposerons tout à l'heure, la Statistique Générale de la France ne calcule plus d'indice de prix. Par suite, il est nécessaire de comparer les prix eux-mêmes. La Chambre de Commerce Suisse en France s'est livrée récemment à ce travail pour un certain nombre d'articles, surtout des produits agricoles et des matières premières. Bien que la hausse des denrées alimentaires ait été en moyenne plus rapide en France qu'en Suisse, l'avantage reste encore au premier pays. L'écart est encore plus grand dans le domaine industriel, car les fonctionnaires français s'y sont montrés nettement plus sévères que leurs collègues helvétiques. En Suisse, des majorations de salaires assez substantielles ont été admises. Les industriels ont été autorisés, pendant une longue période tout au moins, à relever leurs prix de vente pour tenir compte de l'augmentation de la valeur des matières premières en stock. Sans aller jusqu'au coût de remplacement, on acceptait la fixation d'un cours intermédiaire entre ce dernier et le prix d'achat. L'ascension violente des prix mondiaux a exercé en Suisse une influence beaucoup plus marquée qu'en France, d'abord parce que les stocks ont pu suivre le mouvement et ensuite parce que les importations sont plus abondantes relativement. Néanmoins le contrôle est devenu beaucoup plus strict en Suisse depuis quelque temps. C'est ainsi que l'augmentation du prix de revient n'est pas forcément incorporée dans le prix de vente. Si l'entreprise réalise des bénéfices confortables, on estime qu'elle peut supporter un léger étranglement de son profit.

Normalement, cette infériorité des prix français par rapport aux prix suisses devrait susciter en France de nombreux projets d'exportation à destination de la Suisse. Il n'en est pas ainsi pour plusieurs motifs.

Le niveau des prix français a toujours eu tendance à être plus bas en France qu'en Suisse, en raison du mode de construction des indices. La Suisse possède, pour la fabrication de certains articles finis bien déterminés, une supériorité qui lui permet de les exporter dans la plupart des pays. En échange, elle peut importer des produits agricoles bruts, des matières premières et certains produits industriels de grande série. Ces produits importés sont plus onéreux qu'en France parce que la Suisse est moins facilement accessible, n'ayant pas de débouché sur la mer. En outre, pour de nombreuses marchandises que leur faible valeur spécifique empêche d'entrer dans le commerce international, la France est mieux placée que sa voisine, en raison de conditions naturelles favorables. Par conséquent, il n'est pas paradoxal qu'une certaine infériorité générale de la série des prix français vis-à-vis de la série suisse n'incite pas les exportateurs français à prendre d'assaut le marché suisse.

Si fragmenté que soit le monde aujourd'hui, il est encore possible au commerce international de choisir entre plusieurs directions. L'écart qui sépare le prix français du prix suisse n'a pas d'influence si l'exportateur français reçoit des offres encore plus avantageuses d'un autre côté. Les services des prix des différents pays évoluent aujourd'hui, par suite de la faiblesse des échanges entre eux, de l'absence de transferts monétaires et de la fixité des cours des changes, d'une façon complètement indépendante et sous l'action de forces étrangères au commerce international. Mais cette position relative, elle, agit sur les courants commerciaux.

Enfin, et surtout, les prix officiels n'ont pas la même signification en France et en Suisse. Dans le premier pays, le torrent de l'inflation monétaire les a souvent purifiés de leur gangue matérielle et réduits à l'état de symboles de l'esprit d'équité. En Suisse, au contraire, ils représentent, sauf quelques exceptions, les rapports réels suivant lesquels la monnaie s'échange contre les marchandises. Le marché clandestin a pris une grande extension en France et les cours auxquels se traitent les affaires sont à cent coudées au-dessus des prix officiels. L'importance de ces échanges clandestins se manifeste dans la régularité de la hausse des prix noirs, indice d'un marché large et pourvu de bons instruments de publicité. Le taux de conversion des deux monnaies française et suisse n'ayant pas bougé depuis 1940, on comprend que cette extension du marché noir freine puissamment les exportations françaises vers la Suisse.

La distinction entre prix officiels et prix clandestins est beaucoup moins nette qu'on ne le croit souvent. On peut dire que chaque prix en France a un sens qui lui est propre. Pour certains articles que le contrôle laisse plus ou moins volontairement en dehors de son champ d'observation : vins de qualité, pâtisserie, poissons maritimes, étoffes de luxe, fourrures, etc., afin de ne pas disperser son attention à l'excès, les prix reflètent assez bien l'équilibre de l'offre et de la demande. Mais cette offre et cette demande sont toutes différentes de ce qu'elles seraient si le contrôle ne s'exerçait pas ailleurs. Pour la plupart des autres marchandises il existe deux prix : le prix officiel et le prix clandestin. L'ampleur de la différence qui les sépare dépend de la rigueur du contrôle, des conditions favorables ou défavorables dans lesquelles il est fait, notamment de la concentration et de la discipline de la production et de la consommation, du volume de la demande que le prix officiel laisserait insatisfaite s'il était respecté et de bien d'autres facteurs. A la limite, on trouve les produits dont les prix officiels sont scrupuleusement respectés : gaz, électricité, transports ferroviaires, etc.

De cet écheveau de catégories de prix on pourrait tirer bien des conclusions. Contentons-nous de montrer les principales. En premier lieu, pour une même marchandise, certains fabricants et certains commerçants trouveront le prix suisse avantageux par rapport à celui qu'ils pratiquent sur le marché intérieur, d'autres insuffisant. Deuxièmement, ceux qui vendent en France sur le marché noir ne sont pas tentés par le débouché suisse, parce que les prix leur paraissent trop bas, les formalités d'exportation et le fisc gênants. Troisièmement, ceux qui respectent le prix officiel n'ont pas toujours avantage à exporter si le prix suisse est supérieur, compte tenu

des frais de transport, car le prix officiel, appliqué régulièrement, peut n'être pas rémunérateur. Quatrièmement, la hausse de l'ensemble des cours, blancs et noirs, étant plus forte que celle des prix suisses, le volume des projets d'exportation vers la Suisse devrait diminuer continûment. Cinquièmement, cette ascension très rapide des prix français tend à détourner certains entrepreneurs de la monnaie et des profits immédiats et les incite à se frayer dès maintenant, grâce à l'exportation, un chemin vers des bénéfices futurs plus solides. Ce changement d'orientation tend à compenser le relèvement des prix français.

Du côté de l'importation, la situation se présente un peu différemment. Dans la détermination des propositions d'importation, le prix légal ne joue aucun rôle, sauf dans certains cas exceptionnels où l'unité de prix ne saurait être rompue. Le prix français auquel le prix suisse d'exportation doit être comparé est celui qui assure, ou qui réaliserait s'il existait, l'équilibre de l'offre et de la demande.

Est-ce à dire que la taxation n'a pas d'influence sur les importations de Suisse en France ? Ce serait une erreur de le croire. La valeur réelle des marchandises en France a subi le contre-coup de la taxation en ce sens que la demande refoulée sur certains points s'est portée en masse vers d'autres, déplaçant le point d'équilibre du marché. D'autre part, on sait que la taxation s'applique non seulement aux prix de vente des fabricants, mais aussi aux bénéfices des commerçants. L'infériorité du prix suisse par rapport au prix français ne constitue donc qu'une possibilité d'importation. Pour qu'elle se concrétise sous la forme d'un projet d'importation, il faut encore que la marge bénéficiaire allouée à l'importateur lui paraisse suffisante. Or, en dépit du soin avec lequel les taux de marque ont été fixés, ils ne sauraient bien entendu être exactement proportionnels dans tous les cas ni au travail de l'intéressé, ni surtout à l'écart des prix.

Quelques mots restent à dire sur l'influence indirecte de la taxation sur le commerce extérieur, par le truchement de la production. Nous avons raisonné jusqu'ici comme si la production française était invariable, comme s'il ne s'agissait que de sa distribution entre le marché intérieur et l'exportation. En réalité, l'activité agricole et industrielle se transforme au gré des variations de bénéfices.

Sur ce terrain on se trouve au-dessus d'un riche gisement de découvertes. Dans un article remarquable intitulé « Prix officiels et prix noirs. Recherche d'une position d'équilibre » et publié dans le numéro de septembre 1942 de la « Revue de l'Economie contemporaine », M. Alfred Sauvy, Directeur de l'Institut de Conjoncture, dont on connaît la capacité intellectuelle et la compétence professionnelle, explique en quelques phrases le caractère malthusien du contrôle.

« Comparé au régime de l'automaticité, le système aboutit à transférer la rente du producteur primaire vers l'intermédiaire, transformateur ou revendeur, transfert qui ne présente aucun intérêt économique, puisqu'il crée une catégorie de privilégiés qui ne peut pas contribuer à accroître la production. Sans doute, du point de vue social, en maintenant l'argent dans les agglomérations urbaines, la création artificielle de revenus élevés a-t-elle contribué à la résorption du chômage. Mais, ce faisant, elle a cristallisé une situation anachronique et consolidé, si l'on peut dire, le déséquilibre.

« Certes, la situation n'est pas identique dans toute les professions ; néanmoins, on peut énoncer cette loi générale : le superbénéfice de rareté va à tout intermédiaire qui bénéficie de répartitions contrôlées, sans subir un contrôle identique à la sortie. »

***

Entre le projet d'exportation ou d'importation et la réalisation de l'opération, il y a la barrière redoutable des formalités administratives. Bien des industriels et des commerçants se sont heurtés rudement à elle et certains ont même perdu l'envie de recommencer. C'est ce qui explique que certaines exportations vers la Suisse de produits dont le prix légal en France jouit d'un respect général, mais qui ont une valeur réelle considérable dans les deux pays, ne s'extériorisent même pas sous forme de propositions.

L'intervention des pouvoirs publics est parfaitement légitime dans son principe. Nous avons vu que le système actuel des prix, défiguré par la taxation, donne une image tout à fait fausse des rapports entre les valeurs sociales. En l'absence d'une surveillance, il pourrait arriver que des articles dont l'utilité réelle est plus forte en France qu'en Suisse seraient cependant transférés du premier pays au second et inversement. Le commerce franco-suisse servirait uniquement, dans certains de ses éléments, à enrichir quelques commerçants, aux dépens des deux économies nationales.

Le but du contrôle officiel n'est d'ailleurs pas de retrouver, sous le masque de la taxation officielle, les traits naturels du marché. Car les motifs qui ont poussé à la réglementation des prix sont valables également en ce qui concerne le commerce extérieur. La demande qui doit être satisfaite par priorité n'est pas forcément celle qui traduit le désir de ceux qui sont disposés à jeter sur le marché un important pouvoir d'achat. L'Etat entend tenir compte en premier lieu des besoins généraux de la nation. Il est curieux de constater que la taxation, qui répond à ce vœu, tout au moins théoriquement, sur le plan de l'économie intérieure, n'a plus aucun rapport avec lui sur le plan du commerce extérieur.

On est obligé de constater cependant que cette notion des « besoins généraux de la nation » est assez difficile à préciser dans la pratique. Il semble qu'elle soit essentiellement négative, qu'elle ne puisse se réaliser qu'en fonction d'un marché libéral, en lui apportant certaines restrictions. Mais il est fort difficile de la prendre comme point de départ d'un système chiffré de valeurs.

Cette remarque explique pourquoi le contrôle du commerce extérieur s'exerce avec beaucoup plus d'aisance en Suisse qu'en France. L'Administration, dans le premier pays, peut encore s'appuyer sur un système de prix qui rend compte avec une exactitude suffisante du plébiscite des consommateurs. Il lui suffit d'effectuer certaines corrections.

En France, au contraire, l'ampleur redoutable de la tâche à laquelle l'Administration s'est attaquée provoque du flottement et porte préjudice, dans une certaine mesure, aux échanges entre les deux pays.

Craignant de laisser sortir un produit plus utile à l'économie nationale que le produit suisse livré en échange ou d'introduire un produit suisse moins précieux que celui dont la livraison constitue la contre-partie, l'Administration fait preuve d'une très grande prudence, s'abstenant souvent dans les cas où, bien qu'étant à peu près convaincue des avantages de l'opération, elle n'a pas acquis de certitude. Cette attitude réservée est une cause importante de la réduction des exportations françaises en Suisse et des importations suisses en France.

La scène ne se passe pas d'ailleurs tout à fait comme nous l'avons décrite. Les deux personnages, exportation et importation, n'apparaissent pas simultanément devant le décor de l'économie nationale, mais séparément. Cette séparation des exportations et des importations, héritage des traditions mercantilistes d'avant-guerre, a des résultats fâcheux. Elle est à l'origine d'une conception erronée du contrôle des exportations. L'exportation n'est plus considérée par rapport à l'importation, mais en elle-même. La conséquence logique de cette idée est de diviser la production en plusieurs groupes, et de réserver à l'exportation celui ou ceux qui contiennent les marchandises les moins appréciées. On emprisonne ainsi le commerce extérieur dans un cadre luxueux, mais trop exigu.

Au surplus, on perd de vue la nécessité d'équilibrer les échanges, obligation qui découle de l'interruption des relations financières et du caractère bilatéral du commerce. Par une tendance naturelle, les importations ont pris le pas sur les exportations. Le renversement de la situation paraît aujourd'hui douloureux.

Pour ces différentes raisons, on comprend pourquoi de nombreuses propositions d'exportation ou d'importation sont rejetées, parmi lesquelles certaines sont cependant tout à fait raisonnables. On voit également que l'intervention de l'Administration a un caractère négatif, qu'elle filtre les propositions des industriels et des commerçants, mais qu'elle ne se préoccupe pas de mettre dans le réservoir les projets susceptibles d'intéresser l'économie nationale et dédaignés par les entrepreneurs privés parce qu'ils leur laissent un profit insuffisant.

La taxation des prix oblige en outre le commerce extérieur à se soumettre à deux autres contrôles officiels. L'un concerne les exportations, l'autre les importations.

Un pays profite d'autant plus de son commerce extérieur qu'il vend plus cher et qu'il achète meilleur marché, à condition, bien entendu, qu'il n'atteigne pas ce but par une simple réduction du volume de ses échanges avec l'étranger, ne conservant que les opérations les plus fructueuses. Le Gouvernement français, craignant soit que les exportateurs, dans cette période où les communications sont malaisées, soient mal informés sur les prix qui règnent sur les marchés étrangers, soit qu'ils cherchent à se constituer des provisions de devises, contrôle les prix d'exportation. Si elle ne vise pas à un relèvement non justifié des prix, cette vérification n'est pas une entrave sérieuse. Par contre, la soustraction à l'exportateur d'une partie de son bénéfice par la perception de la retenue de péréquation risque de décourager les ventes en Suisse.

Quant aux importations, elles pâtissent quelquefois du désir de l'Administration de sauvegarder une unité formelle des prix. On redoute d'ouvrir les portes à une épidémie de hausse en important un article dont le prix est supérieur au prix officiel d'un article français comparable. Il est clair que les importations peuvent être un facteur de hausse pour les prix officiels, mais, bien conduites, elles relèvent le niveau de vie de la population, redressement qui se traduit par la baisse des cours clandestins. Sur ce point, il est juste de reconnaître que l'Administration fait preuve depuis un certain temps d'une réelle largeur de vues.

***

Les observations qui précèdent n'ont pas l'ambition d'épuiser un sujet aussi vaste et complexe que celui des relations entre les divers systèmes de prix nationaux. Elles ne font même que l'effleurer, dans les limites modestes des échanges franco-suisses. Mais des réflexions de ce genre, si fragmentaires soient-elles, montrent que l'économie actuelle se caractérise par une compartimentation extrême. Les organisations économiques nationales évoluent indépendamment les unes des autres. Et, à l'intérieur même de chaque pays, la coordination est souvent insuffisante.

L'adaptation spontanée des faisceaux d'initiatives individuelles a été remplacée par une organisation consciente. Aux volontés particulières on a superposé une volonté générale. Mais les prescriptions qui émanent de cette dernière ne sont pas élaborées en toute connaissance de cause. Les réactions des entrepreneurs sont imprévisibles en partie.

La réglementation des prix a été instituée en vue de favoriser certaines fractions du groupe des consommateurs nationaux. Pour éviter qu'elle n'avantage également les consommateurs étrangers, on a créé un contrôle du commerce extérieur. Mais il semble que ce contrôle, en raison de l'insuffisance inévitable de ses informations, frustre l'économie nationale de certaines opérations d'échange, avantageuses pour le pays tout entier et non seulement profitables à ceux qui seraient en mesure de les réaliser.

Dans une économie aussi compliquée et délicate que l'économie d'aujourd'hui, les difficultés d'organisation peuvent être un facteur de trouble au même titre que la disette.

Jacques L'HUILLIER.