

JOURNAL DE LA SOCIÉTÉ STATISTIQUE DE PARIS

JSFS

Vie de la Société

Journal de la société statistique de Paris, tome 66 (1925), p. 177-182

http://www.numdam.org/item?id=JSFS_1925__66__177_0

© Société de statistique de Paris, 1925, tous droits réservés.

L'accès aux archives de la revue « Journal de la société statistique de Paris » (<http://publications-sfds.math.cnrs.fr/index.php/J-SFdS>) implique l'accord avec les conditions générales d'utilisation (<http://www.numdam.org/conditions>). Toute utilisation commerciale ou impression systématique est constitutive d'une infraction pénale. Toute copie ou impression de ce fichier doit contenir la présente mention de copyright.

NUMDAM

Article numérisé dans le cadre du programme
Numérisation de documents anciens mathématiques
<http://www.numdam.org/>

JOURNAL

DE LA

SOCIÉTÉ DE STATISTIQUE DE PARIS

N° 6. — JUIN 1925

I

PROCÈS-VERBAL DE LA SÉANCE DU 20 MAI 1925

SOMMAIRE

OUVERTURE DE LA SEANCE PAR M. CHARLES RICHEL, PRÉSIDENT.
ADOPTION DU PROCÈS-VERBAL DE LA SÉANCE DU 15 AVRIL 1925.
NOMINATION DE MEMBRES TITULAIRES.
COMMUNICATION DE M. LE SECRÉTAIRE GÉNÉRAL ET PRÉSENTATION D'OUVRAGES.
NÉCROLOGIE.
COMMUNICATION DE M. YVES-GUYOT : « LES FACTEURS DU POUVOIR D'ACHAT ».

OUVERTURE DE LA SÉANCE PAR M. CHARLES RICHEL, PRÉSIDENT.

La séance est ouverte à 21 heures, sous la présidence de M. Charles RICHEL, président.

ADOPTION DU PROCÈS-VERBAL DE LA SÉANCE DU 15 AVRIL 1925.

M. le président met aux voix le procès-verbal de la séance du 15 avril 1925, inséré dans le journal de mai. Ce procès-verbal est adopté sans observations.

NOMINATION DE MEMBRES TITULAIRES.

M. le Président annonce que les candidatures présentées dans la dernière séance n'ont soulevé aucune observation. En conséquence, MM. AUGIS, GUÉRIN, RAFFEGEAU sont nommés membres titulaires.

COMMUNICATION DE M. LE SECRÉTAIRE GÉNÉRAL ET PRÉSENTATION D'OUVRAGES.

M. le Secrétaire général annonce qu'il a reçu pour la Société un certain nombre d'ouvrages dont il donne l'énumération.

NÉCROLOGIE.

M. le Président a la douleur de faire part à la Société du décès de M. Edmond THÉRY, directeur de l'*Économiste européen*.

COMMUNICATION DE M. YVES-GUYOT : « LES FACTEURS DU POUVOIR D'ACHAT ».

M. le Président donne la parole à M. YVES-GUYOT pour le développement de sa communication qui sera insérée dans le prochain numéro du journal et dont voici la substance :

Des économistes anglais et américains, ayant subi l'influence des diverses sortes de socialisme philanthropique, chrétien et plus ou moins révolutionnaire ont opposé *The Economics of Welfare* aux *Price Economics*, l'économie du bien-être à l'économie des prix. Ce mouvement fut provoqué en 1896 par le professeur Marshall. Mais le professeur américain Fetter a fait remarquer l'inconsistance de vues de son promoteur qui range, en même temps, la science économique parmi les sciences physiques. Son successeur à Cambridge le professeur Pigou a publié en 1912 un volume : *Wealth and Welfare*, dont il a fait en 1922 un énorme volume de 976 pages sous le titre de *Economics of Welfare* ; mais la dernière phrase de la neuf cent soixante et onzième page, dernière page du texte, dit : « Le cas de la libre assurance est très fort » ; et cette conclusion ne diffère pas de celles de la plupart des autres chapitres.

La science économique ne s'occupe que des produits ou services qui, de nature à provoquer des demandes, sont échangeables. Le rapport entre l'offre et la demande s'appelle la valeur. Mac Culloch avait eu raison en définissant la science économique, la science des valeurs. *Elle a pour objet de déterminer les lois générales et constantes, conformément auxquelles se font les échanges et s'établissent les valeurs* (1).

Le prix est l'expression de ces rapports en monnaie.

Mais dans ce qu'on appelle l'économie des prix se trouve une survivance bullioniste.

Ceux qui les établissent et ceux qui les constatent ont une tendance à considérer que l'élévation des prix est un critérium de prospérité, de progrès. Dans l'opinion courante, la hausse indique que « cela marche », la baisse indique un arrêt, une dépression, une perte.

Une perte? mais pour qui? pour celui qui vend un produit ou un service; mais cette baisse est un profit pour celui qui achète ce produit ou qui paie ce service; et l'on entend tous les jours réclamer contre la cherté qui, au lieu de permettre de constituer des épargnes, contraint à des restrictions et à des privations. Le producteur qui croit avoir intérêt à la cherté doit d'abord acheter non seulement pour sa consommation personnelle, mais pour la confection de ses produits, quantité d'objets divers; et pour tous ceux qu'il doit se procurer il réclame le bon marché, car cette cherté augmente le prix de revient de son produit.

Quel est le résultat de toutes les inventions, de toutes les découvertes, de leurs applications, sinon la diminution de l'effort de la production, la réduction du temps, la substitution de travail mécanique au travail humain; et quelle est en donc la conséquence? sinon l'abaissement du prix.

Nous considérons que *la force économique d'un individu ou d'un pays quelconque est la capacité de son pouvoir d'achat*. Cet examen nous permettra de donner un autre titre à l'économie que celui de « bien-être » ou que celui « des prix ».

M. Georges Cassel a fondé un système sur la théorie quantitative. Mais les faits lui donnent un démenti formel.

L'or n'a pas cessé d'affluer aux États-Unis.

La moyenne des prix était (2) :

1913	100
1920	239
1921	149
1922	158
1923	164

Malgré l'affluence d'or qui y a été apporté, elle est en 1924 de 159, soit inférieure de 30 % à celle de 1920.

(1) YVES-GUYOT, *La Science économique* (toutes les éditions). *L'économie de l'effort* (Colin).

(2) *Federal Reserve Board Wholesale price indexes for all commodities*, March 1923.

Les plaintes des agriculteurs.

Aux États-Unis, les journaux et toutes les publications économiques sont pleins depuis 1921 de lamentations d'agriculteurs sur le *purchasing power of farm produce*. Ce n'est pas la première fois. Levasseur, dans l'*Agriculture aux États-Unis*, publié en 1894, constate le mécontentement des agriculteurs.

Ils se plaignaient de la surproduction, de l'abaissement des prix. Ils parlaient de la restriction et même de l'abandon de la production du blé.

Au fonds, la vraie question était la suivante :

Les prix de revient sont trop élevés relativement aux prix de vente.

On peut évaluer que, dans le prix de revient de la production agricole, l'intérêt du capital représenté par la terre, par les bâtiments et leur entretien compte pour 60 %; l'entretien du cultivateur et de sa famille pour 25 %; le travail 15 %.

L'erreur des « défenseurs des intérêts agricoles » est de vouloir augmenter le prix de vente et de négliger de diminuer le prix de revient.

(Elle n'est pas exclusivement américaine).

Nous allons maintenant examiner le développement d'une industrie qui doit son développement aux bas prix de ses produits.

Le contraste : l'industrie automobile.

Le *Wall Street Journal* du 5 janvier 1925 a publié des graphiques et des tableaux sous ce titre : *Twenty five years of motor progress* (Vingt-cinq ans de progrès de l'automobile) (1898-1923). Henry Ford qui a été le promoteur de ce mouvement raconte que lorsqu'il se trouva en état d'établir le *car* qui lui paraissait convenable, il résolut de renverser la conception des autres fabricants d'automobiles. Tout le monde considérait qu'elles devaient être réservées aux millionnaires. Il résolut d'en faire un instrument à bon marché de manière à gagner la clientèle des paysans et de tous les gens à moyens très limités, qui avaient besoin de se transporter à peu de frais et avec rapidité d'un point à un autre.

En 1908, certains des administrateurs de la Société dont il a racheté les actions poussèrent des cris d'épouvante en le voyant mettre en marche 100 cars par jour et se préparer à augmenter ce chiffre. Seize ans après, à la fin de 1924, le nombre des automobiles aux États-Unis s'élevait à 17.726.000, soit à un pour six habitants, enfants compris. On calculait que tandis que la durée d'une automobile était de cinq ans, maintenant elle était prolongée à six ans et allait atteindre sept ans. Est-ce que le point de saturation n'est pas atteint? Il est vrai qu'en 1924, la production n'a été que de 3.561.000 cars au lieu de 4.014.000 en 1923, mais le chiffre a atteint une hauteur que jamais personne n'avait osé prévoir et la fabrication n'est pas arrêtée; 209.000 cars en décembre; 241.000 en janvier; 278.000 en février. Et Ford ne parle pas de démolir ses usines et de se reposer sur les millions acquis. Loin de là, d'après les renseignements que je trouve dans le *Wall Street Journal* du 30 mars 1925. Les bénéfices de la Ford Motor Car en 1924 se sont élevés à \$100.435.000 résultant de la vente aux États-Unis de 1.950.000 *cars, trucks et tractors* et de 190.000 unités portant les mêmes noms dans les pays étrangers.

Le profit net par unité a été de \$ 47 en 1924; il avait été dans les deux mois précédents de \$ 37 et \$ 77 dans l'année finissant au 28 février 1923.

Comment est-il arrivé à ce résultat? Il le raconte dans un livre qu'il a publié en collaboration avec Mr. Samuel CROWTHER, sous le titre : *My life and Work* (Ma vie et mon œuvre).

Il dit : « Notre politique est de réduire les prix, d'étendre nos opérations, d'améliorer nos produits. »

Le succès a montré l'excellence de cette audacieuse méthode. Réduisant d'avance son prix de vente, M. Henry FORD se donne l'obligation d'y conformer son prix de revient. Tandis que le manufacturier qui maintient ses prix de vente élevés provoque la concurrence contre lui, M. Henry FORD agit comme s'il était sous la pression de cette concurrence; mais, au lieu de la laisser se produire, il prend une telle avance sur elle, qu'il la rend impossible.

Il part de cette vérité qui est encore méconnue même par certains économistes : « Ce n'est pas le désir de consommer qui fait défaut, c'est le pouvoir d'achat (1) ».

Henry FORD élargit sa clientèle en abaissant son prix de vente au niveau du pouvoir d'achat d'un nombre de clients de plus en plus étendu. Il applique la formule empruntée à Helvétius par PRIESTLEY : « L'intérêt du plus grand nombre »; mais il ne spolie et n'opprime personne : tous les acheteurs sont égaux devant le prix qu'il diminue : *et par l'économie qu'il leur permet, il augmente le pouvoir d'achat de chacun.*

Il a été et il est encore de mode de parler de la « conquête des marchés ».

Dans chaque pays, les journaux, les discours politiques, les conférences sont remplis de l'exposition et de la discussion de procédés plus ou moins coercitifs pour forcer leurs habitants d'abord, puis les êtres humains répandus sur toute la surface du globe, à devenir les clients obligatoires de certaines catégories de ses produits nationaux. Les législations respectives stipulent des dispositions de plus en plus nombreuses et vexatoires, ayant cet objet. Les diplomates sont occupés tantôt à créer, tantôt à atténuer les conflits qui résultent des procédés inspirés par l'esprit de jalousie commerciale, la passion du monopole, le culte des antiques pratiques d'acquisition à l'aide de la violence et de la ruse.

L'œuvre de Henry FORD est le renversement de la vieille théorie d'après laquelle l'élévation des prix, par des droits de douane, par l'inflation, par des cartels et trusts, est nécessaire à la prospérité d'une nation. Elle est la réalisation voulue et complète des règles suivantes de la science économique (2).

Tous les progrès de la production ont pour but d'obtenir avec un minimum d'effort, un maximum d'effet utile.

Le producteur doit, au lieu d'essayer de garder pour lui tout le profit des progrès de la production, en faire bénéficier un nombre toujours plus grand d'êtres humains, en mettant ses produits à la portée de ceux qui ont le pouvoir d'achat le plus faible.

C'est la condition pour lui d'assurer l'extension indéfinie de ses débouchés qui lui permet de réduire presque indéfiniment ses bénéfices par unité.

Henry FORD n'a cessé de réduire ses bénéfices nets par unité, et il est arrivé à occuper la situation d'un des hommes les plus riches du monde.

Mais ce n'est pas seulement son pouvoir d'achat qui a été accru. L'extension de ses débouchés est le résultat de l'augmentation du pouvoir d'achat de ses clients, à qui il a donné la possibilité d'acheter plus avec moins.

La réduction du prix des unités en augmente la valeur totale, puisqu'elle en provoque la demande.

La portion du pouvoir d'achat rendue disponible, employée à l'achat d'objets différents, augmente le débouché général et, par conséquent, la valeur globale des produits.

Le critérium de la capacité économique d'un pays est le pouvoir d'achat de la totalité de ses habitants et le grand facteur de son augmentation est la baisse de prix des produits.

Henry FORD en a prouvé l'évidence avec une volonté, une force, une ampleur et un succès qui n'avaient jamais été atteints.

(1) Voir YVES-GUYOT, *La Science économique*, toutes les éditions. Dans la 4^e et la 5^e, pages 210-332 et 344.

(2) Voir YVES-GUYOT.

L'exemple donné par Henry FORD n'est que la confirmation de tout l'effort économique du XIX^e siècle et une preuve éclatante de la perspicacité des Physiocrates et des économistes du XVIII^e et du milieu du XIX^e siècle quand ils affirmaient *que la prospérité économique ne se détermine pas par l'élévation des prix, mais par l'abondance des choses et la facilité des services.*

Ici est le *critérium* qui sépare les économistes classiques des protectionnistes, des cartellistes et socialisants de tout genre.

Les économistes n'ont pas plus à rechercher les panacées de nature à assurer le bien-être de chacun que les physiiciens n'ont à empêcher les gens de se jeter par la fenêtre.

Leur rôle est d'étudier et de *rechercher les moyens économiques les plus efficaces pour seconder les progrès techniques vers l'économie de l'effort.*

Et l'économie de l'effort a pour conséquence l'abaissement du prix de revient.

L'industriel ne produit pas pour lui; il produit pour les autres; son capital n'est qu'un moyen d'action; son gain ne provient que des débouchés; et plus il a intérêt à saisir un nombre de plus en plus grand d'acheteurs dont le pouvoir d'achat n'est pas inférieur au prix de revient de son produit.

En raison des progrès de la science, de l'agriculture, de l'industrie, des moyens de transport, *le prix de l'unité de la marchandise doit toujours baisser et son prix global augmenter; son pouvoir d'achat diminuer en détail et augmenter en bloc.*

La multiplication des capitaux circulants est en raison de la puissance des capitaux fixes que tous les producteurs doivent avoir la préoccupation d'augmenter.

La valeur des capitaux fixes, bâtiments, outillage, etc... est en rapport avec leur capacité de production. Elle est en raison de la demande de leurs produits ou de leurs services.

De là cette loi :

Le progrès économique a pour critérium la réduction de la valeur des unités des capitaux circulants et l'augmentation de leur valeur globale; elles ont pour conséquence l'augmentation de la valeur absolue et relative des capitaux fixes (1).

M. le Président adresse ses félicitations à l'auteur de la communication pour son brillant exposé et déclare la discussion ouverte.

M. DE VILLE-CHABROLLE insiste sur les difficultés que présente, en agriculture, l'établissement des prix de revient. En particulier, il est très délicat d'attribuer une valeur déterminée aux fumiers produits. Ceux-ci ont une utilité effective, et même, ils font l'objet de clauses spéciales insérées dans les baux à ferme. Cependant, s'il est parfois possible, notamment au voisinage immédiat de quelques grandes villes, d'attribuer aux fumiers une valeur marchande, il n'en est pas de même dans la grande généralité des cas, puisque, quel que soit le prix qu'on en offre, on ne trouve pas à les vendre. On a songé, il est vrai, à attribuer aux fumiers, à défaut d'une valeur marchande, tout au moins une valeur théorique, basée sur leur richesse en éléments fertilisants et sur les prix des engrais commerciaux. C'est là, somme toute, un artifice de comptabilité, qui peut souvent conduire à des erreurs d'appréciation et faire apparaître à tort dans les écritures un déficit au lieu d'un gain ou réciproquement.

Au surplus, une exploitation agricole comprend généralement des branches de production très diverses, dont l'enchevêtrement et les répercussions les unes sur les autres ne permettent point d'attribuer à chacune d'elles, de façon précise la part qui lui revient dans les dépenses, d'où la difficulté de calculer un prix de revient pour chaque branche de production.

C'est pourquoi, dans la pratique, la plupart des agriculteurs se bornent à une évaluation globale de leurs recettes et de leurs dépenses réelles, et ils

(1) Voir YVES-GUYOT, toutes les éditions de la *Science économique*; ses lois inductives (Coste, éditeur).

L'économie de l'effort (Colin, éditeur).

cherchent simplement à modifier, selon les circonstances, la répartition de leurs cultures ou de leurs productions, en vue d'obtenir un bénéfice net aussi élevé que possible, pour l'ensemble de l'exploitation, tout en s'efforçant de maintenir les terres en bon état de fertilité par un apport convenable de fumiers et d'engrais.

Même sous cette forme simple, la comptabilité agricole présente des difficultés spéciales en raison des risques encourus (circonstances climatériques, épizooties, etc...). Ces risques sont tels qu'il ne paraît pas exagéré de considérer, avec M. YVES-GUYOT, les agriculteurs comme de perpétuels joueurs.

Une évaluation des bénéfices ne saurait être faite, dans ces conditions, qu'à l'aide de moyennes portant sur plusieurs années consécutives.

M. DE VILLE-CHABROLLE expose comment l'agriculture peut, jusqu'à un certain point, être considérée comme une industrie extractive, et rappelle, à cette occasion, les expériences de la station expérimentale de Rothamsted (Angleterre) où, depuis plus d'un demi-siècle on obtient des récoltes à peu près constantes sans aucun apport de fumiers ou d'engrais. En fait, le sol met chaque année à la disposition des végétaux, par sa désagrégation continuelle et lente, une certaine quantité de substances assimilables, et la portion qui est ainsi amenée annuellement à l'état assimilable est la mesure même de la fertilité actuelle du terrain : la réserve constituée par la masse encore inassimilable représente en quelque sorte le capital, et la portion qui devient assimilable dans l'année forme le revenu. Le travail mécanique des terres, la pratique des assolements, l'apport des amendements, etc... sont autant d'opérations ayant pour but d'accroître dans un sol donné la quantité des matières assimilables par les plantes : l'agriculture, envisagée au point de vue scientifique, peut ainsi être rapprochée des industries extractives.

Quant aux faibles rendements moyens signalés par M. YVES-GUYOT, ils tiennent peut-être en partie à ce que l'intérêt particulier de chaque agriculteur, qui est de s'assurer un bénéfice net aussi élevé que possible n'est pas toujours compatible avec l'obtention de fortes récoltes, en raison des difficultés de main-d'œuvre, de transports, etc..., difficultés qui, en certaines contrées, s'accroissent parfois plus vite que les rendements des cultures.

M. YVES-GUYOT ajoute, sur ce dernier point, que le mieux pour l'intérêt général est encore d'aider les intérêts particuliers à se développer.

M. le Président dit un mot sur l'avenir de l'agriculture avec le développement de l'industrie chimique.

La séance est levée à 22^h 30.

Le Secrétaire général,
A. BARRIOL.

Le Président,
Ch. RICHET.

