

# JOURNAL DE LA SOCIÉTÉ STATISTIQUE DE PARIS

YVES-GUYOT

## Les facteurs du pouvoir d'achat

*Journal de la société statistique de Paris*, tome 66 (1925), p. 183-200

[http://www.numdam.org/item?id=JSFS\\_1925\\_\\_66\\_\\_183\\_0](http://www.numdam.org/item?id=JSFS_1925__66__183_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/>

## II

# LES FACTEURS DU POUVOIR D'ACHAT

---

MESSIEURS ET CHERS COLLÈGUES,

### L'économie du bien-être et l'économie des prix.

Des économistes anglais et américains, ayant subi l'influence des diverses sortes de socialisme philanthropique, chrétien et plus ou moins révolutionnaire, ont opposé *The Economies of Welfare* aux *Prices Economies*, 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 rangeait, en même temps, la science économique parmi les sciences physiques. Son successeur à Cambridge, le professeur Pigou, a publié en 1912 un ouvrage : *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 971<sup>e</sup> 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 n'est pas la science de la production des richesses, c'est la mécanique, la physique, la chimie, qui, en apprenant à modifier l'état des corps, enseignent à les transformer en utilités.

La science économique ne s'occupe pas de tous les coefficients qui déterminent l'activité et l'efficacité des efforts humains pour la production, etc. Elle 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 la doctrine de l'économie des prix se fait sentir 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 le produit ou qui paie le

---

(1) YVES-GUYOT, *La Science économique*, 4<sup>e</sup> et 5<sup>e</sup> édit., p. 81 et suiv.

service; et vous entendrez 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. Chacun est consommateur d'objets très variés mais ne produit ou ne vend que des objets de variétés très limitées : tous donc sont intéressés au bon marché de toutes choses, sauf peut-être d'un seul produit ou de quelques produits noyés au milieu de la multitude des autres; toute la masse des consommateurs, dont tous les producteurs sont membres, exerce une poussée continue pour obtenir le plus bas prix. Et 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 mécanique au travail humain; et quelle en est donc la conséquence? sinon l'abaissement du prix.

Les plus âpres des laboureurs et des industriels, s'ils cherchent à obtenir des produits en plus grande quantité et de qualité supérieure, travaillent avec efficacité à la réduction des prix, et quand ils sont plusieurs à faire de semblables efforts pour des produits similaires, ils s'y entraînent réciproquement. L'idéal poursuivi par chaque producteur est l'abaissement de son prix de revient, donc la diminution du prix de chaque unité de sa production; et la concurrence intérieure et extérieure, le désir d'agrandir ses débouchés l'obligent à faire bénéficier ses clients de cette réduction. Adam Smith avait constaté avec justesse que, dans un marché libre, le prix de vente a toujours une tendance à se rapprocher du prix de revient.

Quoique l'évolution économique fût beaucoup plus lente du temps de J.-B. Say que maintenant, il avait été frappé de ce résultat, et il avait posé la question suivante : « La richesse d'un pays étant composée de la valeur des choses possédées, comment se peut-il qu'une nation soit d'autant plus riche que les choses y sont au plus bas prix? »

Cette question prouve que l'emploi du mot vague de richesse dans le vocabulaire économique peut produire de fâcheuses confusions.

Proudhon, qui cherchait bien plus les jeux de la dialectique que la réalité des choses, bâtit tout son livre *Les Contradictions économiques* sur la question de J.-B. Say et dit : « La valeur décroît comme la production augmente, et un producteur peut arriver à l'indigence, en s'enrichissant toujours.

« Je somme donc tout économiste sérieux de me dire par quelle cause la valeur décroît à mesure que la production augmente. »

Proudhon ajoutait : « Donc plus les peuples travaillent, plus ils deviennent pauvres. » Et il donnait à son livre pour sous-titre : *Philosophie de la misère*.

Karl Marx et Engels reprirent l'assertion de Proudhon dans leur *Manifeste communiste* de 1848. Ils déclarèrent que « la paupérisation des peuples est en raison de leur production ».

Et l'histoire industrielle des trois quarts de siècle qui se sont écoulés depuis cette assertion prouve que les dépressions et les crises ont eu surtout pour causes, non la surproduction, mais les perturbations résultant des guerres, des passions

politiques, des illusions sociales, de la pratique persistante des erreurs économiques et financières.

La politique protectionniste prouve que cependant le maintien des hauts prix et aussi leur augmentation est la doctrine officielle des pouvoirs publics, même quand ils parlent de les réduire; et comment mesurent-ils la situation d'un pays ou d'une affaire? par les évaluations de prix; et si les totaux ont augmenté, ils en concluent qu'il y a eu progrès.

Non, ce n'est pas là la caractéristique du progrès.

Les physiocrates, les économistes du XVIII<sup>e</sup> siècle avaient eu raison quand ils lui avaient donné pour caractéristique l'abondance des choses et la facilité des services.

Bastiat avait répondu à Proud'hon : « Ce qui serait contradictoire, c'est que l'augmentation de la production eût pour résultat la rareté des produits et l'abondance des produits leur cherté. »

Cependant Sismondi avait fait l'hypothèse d'un souverain qui, en tournant une manivelle, pourrait fournir à son peuple tous les objets dont il avait besoin; et il avait conclu avec épouvante que ce peuple, réduit à l'oisiveté, serait ruiné.

Étrange confusion! L'idéal de chacun, ce n'est pas l'effort, c'est le résultat de l'effort. L'effort, c'est le labour et l'ensemencement : mais le but, c'est la récolte. L'effort, c'est l'abatage et le transport du bois : mais le but, c'est la charpente ou le meuble. L'effort, c'est l'extraction du charbon : mais le but, c'est le combustible. L'effort, c'est l'extraction et la fusion du minerai, mais le but, c'est le métal, c'est l'outil, c'est la machine. L'effort, c'est le transport, nécessité par ces deux obstacles : l'espace et le temps; et qu'est-ce que le progrès économique? c'est la réduction constante de ces efforts, la transformation du travail humain en travail mécanique et chimique, le remplacement du transport à dos d'homme par celui du chemin de fer et de l'avion.

La voilà l'économie du bien-être : c'est pour chacun la réduction de l'effort nécessité par sa tâche quotidienne, aussi bien celle de la ménagère à qui il suffit de tourner un bouton électrique pour avoir de la lumière que celle du chef d'entreprise dont la télégraphie sans fil supprime les incertitudes des longues attentes.

Toute réduction d'effort équivaut à une augmentation de puissance, et qu'est-ce au point de vue économique? sinon *une augmentation de la capacité d'achat pour l'individu, pour le groupe ou pour le pays.*

*Les économistes classiques ont pour objet la recherche des moyens économiques destinés à donner leur maximum d'effet utile aux progrès techniques ; par cela même, ce sont eux qui constituent l'économie du bien-être : et ils en mesurent les progrès par les jalons que leur donnent les prix en leur fournissant un double critérium selon qu'ils s'appliquent aux capitaux circulants ou aux capitaux fixes.*

### La théorie quantitative et les Index numbers.

En parlant des *Index numbers*, M. Bowley dit (*Elements of Statistics 1902*) : On cherche la valeur de l'or mesuré par les autres marchandises.

M. Sauerbeck était parti de cette idée que la baisse des prix était le résultat

d'une contraction monétaire provenant de la démonétisation de l'argent et de l'insuffisance de la production des mines d'or.

En 1886, M. Sauerbeck est obligé lui-même de convenir que la diminution du prix de revient et de transport, l'ouverture de nouvelles sources de production sont pour quelque chose dans la diminution des prix (1). Toutefois, il mentionne comme deuxième cause la démonétisation de l'argent et l'insuffisance de la production de l'or, et il ajoute : « Il est impossible de décider quelle est, de ces deux causes, celle qui a eu le plus d'influence, mais je suis disposé à croire que c'est la seconde. » Et pourquoi? Parce que la réduction des prix en vingt-cinq ans (jusqu'à 1885) a été trop grande; et il reproche aux États-Unis d'avoir importé de l'or de l'Europe pour payer leurs obligations (*bonds*).

Mais où était la disette d'or? S'il y avait eu contraction, on en aurait demandé aux banques; et M. Sauerbeck est obligé de dire : « Au sens où les banquiers l'entendent, elle n'existe pas. Les prix sont tellement tombés que cette rareté n'est pas observable. On ne s'en apercevra que lorsque les prix remonteront. »

Mais alors, si la disette d'or n'est pas perceptible, quelle influence pouvait-elle avoir sur les prix?

Le *Bulletin of the Bureau of Labor* (March 1902 and March 1905) déclare qu'il ne peut expliquer les causes des variations des prix, parce qu'elles sont trop complexes et trop variées. Il en énumère les principales; je les reproduis, car, quand on veut se rendre compte d'un prix, il est bon de s'en souvenir :

L'état de la récolte qui non seulement augmente ou diminue l'offre des céréales, mais encore augmente ou diminue le pouvoir d'achat des cultivateurs. Les changements résultant de la mode, des saisons, des accidents météorologiques. Les modifications fiscales, intérieures, légales, douanières, comportant des prohibitions et des primes; elles affectent spécialement le tabac, l'alcool, le sucre, etc. Les substitutions, exemples : la hausse du bœuf augmente la consommation du mouton et du porc et entraîne la hausse de ces deux sortes d'animaux. Les progrès de la production qui ont pour résultat de donner, à prix égal, plus d'objets ou des objets de meilleure qualité. Abaissement de prix de transport et de manutention; spéculations et paniques; crises commerciales et financières, surproduction. Demande extraordinaire due à une diminution de l'offre du travail, résultant des grèves, surtout dans des industries d'une capacité limitée, exemple : la grève de l'anhracite en 1906. Organisation ou combinaison de producteurs, acquérant, d'un côté plus ou moins le contrôle des prix, d'un autre côté, économisant les frais de production et de transport, qui permettent d'offrir les marchandises du point le plus rapproché du consommateur. Quand on veut se rendre compte des variations des prix de marchandises, conclut le *Bulletin of the Bureau of Labor*, il est nécessaire de tenir compte de plusieurs de ces causes, et, dans quelques cas, de chacune d'elles.

On voit certains prix varier régulièrement selon les saisons. Ainsi, pour les produits de la ferme aux États-Unis, je trouve (*Op. cit.*, March 1906) :

---

(1) *Journal of the Statistical Society*, 1886, p. 585 and 592.

	1902	1903	1904	1905
Mars . . . . .	129,4	127,0	130,3	127,1
Avril . . . . .	134,4	125,0	129,2	127,0
Octobre . . . . .	126,3	112,5	125,4	120,1
Novembre . . . . .	123,5	109,9	126,4	129,7

Pendant ces quatre mois la quantité d'or n'avait pas varié.

Les prix sont plus élevés en mars et avril qu'en octobre et novembre, au lendemain de la récolte, alors que le cultivateur est pressé de vendre pour rentrer dans ses déboursés. Ces variations sont constantes en France comme aux États-Unis.

— Mais, depuis la guerre?

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

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

La moyenne des prix était (1) :

1918 . . . . .	100
1920 . . . . .	239
1921 . . . . .	149
1922 . . . . .	158
1923 . . . . .	164

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

M. Benjamin Anderson dit (2) :

« Les prédictions qu'un grand afflux d'or, associé avec une grande capacité expansive des *Federal Reserve Banks*, ferait monter jusqu'au ciel les prix, ne se sont pas réalisées. Au contraire, les marchandises ont baissé et sont maintenant près du plus bas point qu'elles ont atteint dans la dépression 1921-1922.

C'est fort ennuyeux pour les économistes anglais qui étaient d'accord avec M. G. Cassel. Mais Mr. J. M. Keynes a trouvé une explication. Il suppose que les Américains « enterrent leur or à Washington, l'empêchant ainsi d'exercer une influence sur les prix et, par ce moyen, démonétisant le métal. »

M. Anderson répond :

« C'est de la pure mythologie. Il est insignifiant que les *Federal Reserve Banks* tiennent dans leurs réserves de l'or ou des certificats d'or. Les certificats or sont interchangeables avec l'or, et les certificats font fonction de l'or dans la plupart des usages domestiques (3).

### L'inflation facteur de dépréciation.

— Mais, et l'inflation? Est-ce que l'émission du papier non convertible n'augmente pas les prix et ce fait ne constitue-t-il pas une preuve du bien-fondé de la théorie quantitative?

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

(2) *Economist of the Chase National Bank of the City of New York. The Chase Bulletin. August 1924.*

(3) Voir contre la théorie quantitative : YVES-GUYOT, *La Science économique*, toutes les éditions.

L'inflation comporte deux phases : première phase : le papier émis a du crédit. Il donne tout d'un coup, sur un espace restreint, à un groupe limité, une augmentation énorme de pouvoir d'achat, tandis que les objets offerts n'ont pas augmenté. De là une aspiration irrésistible à la hausse. Puis vient la seconde phase. Le papier est déprimé. Chaque émission nouvelle en a diminué la valeur; et ce papier n'a qu'une valeur intérieure. Au delà des frontières, il n'est pas accepté au pair. Il subit un change proportionné au crédit du gouvernement qui l'a émis. Son pouvoir d'achat est concentré dans les frontières, et l'augmentation du prix des marchandises est une des formes de la soustraction de valeur qui est résultée de chaque émission. Quand un pays a émis des trillions de marks qu'il rachète ensuite pour un Rentmark, son papier-monnaie vaut moins que la pâte produite par sa mise au pilon.

*L'inflation n'est pas un facteur du pouvoir d'achat. C'est un facteur de dépréciation.*

Il en est de même pour la dévaluation pratiquée par les rois de France. Quand ils « augmentaient la monnaie », en multipliant le nombre de livres tournois à prendre dans le marc d'argent, ils en abaissaient la valeur de 20,26 au XIII<sup>e</sup> siècle, à 0,99 c. à la fin du XVIII<sup>e</sup> siècle.

### Capitaux fixes et capitaux circulants.

Permettez-moi de vous rappeler une distinction essentielle entre les capitaux fixes et les capitaux circulants.

Les premiers ne produisent d'utilité qu'en conservant leur identité : tels le sol, les bâtiments, les outils de toutes sortes, les mobiliers.

Les seconds ne produisent d'utilité qu'à la condition de se transformer : telles les matières premières, les objets d'alimentation.

Sont capitaux circulants tous les produits destinés à la vente; car ils ne produisent de l'utilité à leur possesseur que comme moyens d'échange.

Ou plus simplement : *le capital fixe, c'est l'outil.*

*Le capital circulant, c'est le produit.*

### Le grand défaut des Index numbers.

Je prends comme type l'index number établi par Tooke et Newmarch en 1850 et publié par l'*Economist* anglais depuis 1865. Il donne le prix de quarante-sept marchandises.

M. Sauerbeck a établi en 1896 un nouvel *index number* donnant les prix de quarante-cinq marchandises.

Viennent aux États-Unis les *Index numbers du Bureau of Labour Department of Commerce and Labor*, de Broadstreet.

En France paraît le bulletin publié par la *Statistique générale* et en Hollande le *Bulletin de l'Institut international de statistique*.

Tous ont un grave défaut : ils ne visent que des capitaux circulants, des marchandises apportées sur le marché; mais, sauf pour les bêtes de travail, ils ignorent les capitaux fixes, la terre, les maisons, les usines, les navires, l'ou-

tillage. Cependant, certains corrigent cette négligence en publiant les cours des valeurs industrielles.

Ils ne permettent pas de suivre les prix des capitaux fixes. Or, en temps normal, *les prix des capitaux circulants et ceux des capitaux fixes suivent deux directions opposées*, parce que l'abondance des capitaux circulants prouve la puissance de production des capitaux fixes : donc baisse de prix des premiers, augmentation de la valeur des seconds.

### Deux grands groupes économiques des États-Unis.

Aux États-Unis, la proportion de la population rurale et de la population agricole relative à la population totale n'a pas cessé de diminuer :

1880	1890	1900	1910	
—	—	—	—	
%	%	%	%	
71,4	64,6	60,0	54,2	( <i>Statistical abstract 1923</i> , p. 157).

Les chiffres du *census* de 1920 donnent :

Population totale. . . . .	105.710.000 habitants		
— rurale. . . . .	51.406.000	—	61,5 %
— agricole. . . . .	31.614.000	—	30,0

Toutefois, cette diminution proportionnelle n'a pas empêché l'augmentation du nombre des exploitations agricoles :

1880. . . . .	4.008.000
1910. . . . .	6.361.500
1920. . . . .	6.448.300

L'étendue moyenne était en 1880 de 133,7 acres dont 71 en terres défrichées; en 1920 de 148,2 dont 78 en terres défrichées, soit de 59 hectares dont 31 labourables.

D'après le *census* de 1920 (*volume on occupations*), en 1910 le groupe agricole représentait le groupe le plus important; en 1920, il ne vient qu'au second rang, après celui des manufactures et usines, mais de beaucoup au-dessus de tous les autres.

	1910			
	(en mille)	%	(en mille)	%
Toutes occupations. . . . .	38.167	100,0	41.614	100,0
Agriculture, forêts et élevage . .	12.659	33,0	10.933	26,3
Manufactures et usines . . . . .	10.628	27,8	12.818	30,8

### Valeur des produits agricoles aux États-Unis.

Le tableau suivant indique la valeur des principaux groupes de la production végétale et animale :



Nature des produits	Valeur	
	1923	1924
	\$ millions	
Céréales. . . . .	4.138	5.220
Coton et graines de coton. . . . .	1.657	1.701
Foin et fourrage. . . . .	1.619	1.733
Récoltes de fruits. . . . .	642	626
Légumes. . . . .	1.169	1.018
Produits de la laiterie. . . . .	2.652	2.586
Élevage d'animaux. . . . .	2.440	2.267
Produits de la basse-cour. . . . .	1.038	994
<b>TOTAUX. . . . .</b>	<b>15.365</b>	<b>16.155</b>

Le *Department of Agriculture* considère qu'en 1924 \$ 4.951 millions de récoltes ont servi à la nourriture du cheptel et de la basse-cour. La valeur des produits du cheptel est évaluée en 1923 à \$ 6.233 millions et en 1924 à \$ 5.951 millions.

Mais toutes les catégories n'y ont pas contribué par parts égales. La presque totalité a été prélevée sur les céréales et sur les fourrages qui représentent 6.900 millions. Si on déduit les 4.951 millions mentionnés ci-dessus, il en résulte que la quantité disponible pour la vente, au point de vue du bénéfice net, serait de moins de 2 milliards. Encore faudrait-il en déduire la part de la population agricole.

On arrive ainsi à un chiffre très faible pour la quantité de céréales pouvant être envoyée au marché et constituant un pouvoir d'achat extérieur.

La valeur de la production animale est évaluée en chiffres ronds à 1 milliard de plus que la valeur des récoltes consommées. Ce milliard constituerait l'écart entre le coût de l'alimentation et la valeur marchande du bétail et de la basse-cour.

Il faut ajouter au coût d'alimentation les frais de main-d'œuvre qu'exige l'entretien du bétail et de la basse-cour; d'un autre côté, il faudrait porter à l'actif la valeur de l'engrais que fournissent les animaux de tout genre.

Nous nous heurtons à la difficulté que présente la comptabilité dans les exploitations agricoles qui ne sont pas étroitement spécialisées. Elles produisent une grande partie des matières premières qu'elles emploient, et le profit net de la récolte des céréales varie selon la valeur attribuée au fumier et celui de la vente du bétail, selon la valeur attribuée aux céréales et aux fourrages.

### Les plaintes des agriculteurs.

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.

M. Levasseur citait les opinions d'économistes américains, MM. Dennis (1),

---

(1) *The Journal of Political Economy*, Université de Chicago, n° 3, 1893; n° 6, 1893.

Atkinson (1) disant : « La plus grande partie de la diminution relative de la richesse agricole est une conséquence incontestable du progrès, de l'industrie et du bien-être. Nous avons fait en grande partie nos récoltes en traitant le sol comme une mine. Le sol doit être traité maintenant comme un instrument de production... » Et M. Dodge, le statisticien du *Department of Agriculture*, disait : « L'agriculture ne saurait conserver le caractère de culture superficielle et de rendement faible. Il est stupide de se contenter d'un rendement de douze boisseaux par acre » (2) (soit pour des bushels de 56 livres, 7,56 quintaux par hectare); actuellement la moyenne vacille autour de 9.

En 1913, le prix du froment (n° 2 *Red Winter*) par bushel était à Chicago de 0,988 cents et en 1920 de \$ 2,53; à Kansas City en 1913 de 0,877 cents et en 1920 de \$ 2,455; à Minneapolis en 1913 de 0,874 cents et en 1920 de \$ 2,558. En 1921, il descendit dans ces trois marchés respectivement à \$ 1,435, \$ 1,326, \$ 1,466; et dès cette année un mouvement se produisit pour demander la stabilité des prix des produits agricoles, des crédits en faveur des agriculteurs, des abaissements de tarifs sur les chemins de fer pour les produits agricoles et des tarifs pour les protéger contre la concurrence des pays étrangers.

La question agricole intervint dans la politique fédérale; un bloc agricole se forma au Congrès et devint puissant.

Quelle était la valeur des faits allégués et des remèdes proposés?

On alléguait que la progression du pouvoir d'achat des produits agricoles était inférieure à celle des autres marchandises.

Si on compare l'index number ci-dessous établi par le *Bureau of Labor statistics*, on doit faire attention que l'index number de toutes les marchandises (*all commodities*) comprend le prix des produits agricoles. S'ils en étaient éliminés, le rapport entre le prix des produits agricoles et celui des autres marchandises serait plus prononcé.

M. Brand, dont je cite les observations, les a accompagnées d'un *index number* établi par le *Bureau of Labor statistics*, dans lequel le prix des produits agricoles est comparé à celui de toutes les marchandises, y compris les produits agricoles. Je le remplace par un *index number* ayant la même origine, mais dans lequel le prix des produits agricoles est complètement distinct de celui des autres marchandises (3).

Les prix des produits agricoles indiqués sont ceux du marché. Ils sont donc plus élevés que le prix payé au lieu de production.

L'index number des produits agricoles peut être modifié par les oscillations du prix d'un seul produit. En septembre 1924, l'index des prix du coton était 179 % au-dessus des prix de 1913, celui de la laine de 213. Si on les élimine, le groupe des 108 autres articles agricoles est inférieur à celui des autres marchandises.

Le chiffre de base 100 est celui de la période 1910-1914.

Comparaison des index numbers des produits agricoles et de toutes les marchandises :

---

(1) An address before the Chamber of Commerce of the State of New York.

(2) LEVASSEUR, *L'Agriculture aux États-Unis*, 1894, p. 420.

(3) *Monthly Labor Review*, August 1924, p. 77.

Années	Toutes les marchandises	Produits agricoles	Marchandises non agricoles	Excédent des autres marchandises	Excédent des produits agricoles
1910 . . . . .	102,7	103,0	102,2	1,2	»
1911 . . . . .	94,7	93,9	95,5	»	1,6
1912 . . . . .	100,9	101,2	100,3	0,9	»
1913 . . . . .	101,8	99,4	104,5	»	5,1
1914 . . . . .	99,9	102,4	97,4	5,0	»
1915 . . . . .	102,6	104,3	101,1	5,2	»
1916 . . . . .	129,0	120,6	138,4	»	17,8
1917 . . . . .	180,3	179,1	182,1	»	3,0
1918 . . . . .	197,7	207,8	187,6	20,2	»
1919 . . . . .	240,1	221,1	199,0	21,5	»
1920 . . . . .	230,2	220,6	244,0	»	23,4
1921 . . . . .	140,6	135,2	167,4	»	34,2
1922 . . . . .	151,5	136,2	168,0	»	32,8
1923 . . . . .	156,5	142,8	171,3	»	28,5
1924 . . . . .	151,3	131,6	130,1	1,5	»

Sur quatorze années, les prix des produits agricoles ont été six fois supérieurs au prix de toutes les marchandises. Pour les six mois de 1924, le prix des produits agricoles a été supérieur de 1,5.

Au moment de la dépression de 1921, la production agricole n'était inférieure que de 1 % à celle d'avant-guerre, tandis que la production industrielle avait été réduite de 20 %.

M. Charles S. Brand attire l'attention sur les difficultés que présente la comparaison du pouvoir d'achat des produits agricoles avec celui des autres marchandises (1).

En juillet 1923, le prix du froment n° 2 Hard Winter à Kansas City était de 96 cents, le prix le plus bas depuis la guerre; mais ce prix était de 3 cents au-dessus de la moyenne des dix années de 1905 à 1914. Ce n'était donc pas le prix en dollars qui constituait une perte pour l'agriculteur; mais pour que le pouvoir d'achat du froment eût été égal à celui des dix années antérieures à la guerre, il eût fallu qu'il fût de \$ 1.53.

Pour le coton, la situation est opposée. Le prix du coton payé aux cultivateurs, dit le professeur Warren (2), était en décembre 1923 de 31 cents la livre. Le prix index était de 254, relativement au prix 100 (1910-1914). Le pouvoir d'achat du coton était 165 basé sur le prix de l'unité; mais le produit par acre était si inférieur à la moyenne que son pouvoir d'achat par acre était seulement de 127. En Georgie, le boll weevil et l'Army Worm avaient produit de tels ravages que la récolte était seulement de 82 livres par acre, réduisant ainsi la valeur de l'index number par acre à 109 et son pouvoir d'achat à 71.

En 1923, la récolte de maïs a été la plus faible depuis 1913. Donc, son prix, si élevé qu'il soit, ne peut compenser la faiblesse qui en résulte pour le pouvoir d'achat en bloc des produits agricoles.

De plus, le produit fini pour le maïs, c'est le porc ou le bœuf. Si le pouvoir

(1) Charles S. BRAND, Consulting specialist in marketing U. S. Department of Agriculture, Washington D. C., *The future of prices at home and abroad*. Proceedings of the Academy of political Science. January 1925.

(2) C. F. Warren.

d'achat du maïs est de 124 et si celui du porc à Chicago n'est que de 76, tandis que le pouvoir d'achat du maïs est de 24 au-dessus du pair, celui du porc est de 24 au-dessous; il en résulte que le pouvoir d'achat du maïs consommé par le porc est ramené à ce chiffre.

En 1924, la situation du froment a été autre. Son prix était de 2 points au-dessous de celui de 1913. Mais la récolte dans l'hémisphère septentrional était de 18 % de moins que l'année précédente; celle des États-Unis a été de 9 % plus grande, particulièrement dans les États de l'Ouest et du Nord-Ouest; et le pouvoir d'achat des produits agricoles en a profité.

Galiani a défini l'agriculteur « un joueur qui se livre au hasard des accidents météorologiques ». L'abondance ou le déficit des récoltes dépendent des gelées, des sécheresses, du soleil et de la pluie. De là, des incertitudes qui empêchent l'adaptation exacte du prix de revient aux produits.

L'industrie agricole n'a pas l'élasticité des autres industries.

Les défenseurs des « intérêts agricoles » ont demandé la stabilité des prix et, pour appuyer leur demande, ils supposaient que les prix de toutes les autres productions étaient permanents.

Un journal important de l'Ouest Moyen avait demandé une action légale destinée à stabiliser le prix du maïs, dont il opposait les variations à la fixité du prix du pétrole. On lui a répondu en lui citant les cotations du 31 décembre 1923 au 16 juin 1925 de la gasoline *in tank wagon* à Oklahoma City. Du 21 avril 1924 au 21 septembre, la différence a été de 17 cents par gallon, soit de 44 %; jamais, l'année dernière, les variations du prix du maïs n'ont atteint cette ampleur (1).

Les cultivateurs ne sont pas les seuls qui veulent des prix fixes, tandis que dans la vie économique les prix doivent toujours être mobiles. Leurs mouvements de hausse et de baisse sont des indications précises de la situation des affaires. Ils en indiquent les accélérations et les dépressions, les défaillances et la vigueur.

Quand ils sont faussés par des mesures politiques ou financières, par des interventions économiques, il en résulte des perturbations profondes avec des répercussions infinies. Un des graves vices du protectionnisme est de soustraire à l'attention de ceux qui en bénéficient les mouvements des prix extérieurs. Ils en sont isolés.

Les défenseurs des intérêts agricoles demandaient à l'*Interstate Commerce Commission* d'obliger les chemins de fer à effectuer à peu près gratuitement les transports agricoles. Il a été prouvé que tandis que, d'août 1923 à janvier 1925, les tarifs des chemins de fer étaient restés uniformes sans tenir compte de la variation et de la hausse des prix, le prix du n° 2 Hard Winter Wheat passa à Coldwater (Kansas) de \$1.00 au 29 août 1924 à \$1.75 au 16 janvier 1925, et le fret resta à 12.3 cents. Un tableau indiquant les frets du lieu de production du blé au marché et du marché aux minoteries prouve que les fluctuations du prix du blé pendant ces dix-huit mois s'élevèrent jusqu'à neuf fois et demie au-dessus du taux du fret.

Une des propositions qui furent faites consistait dans l'organisation d'un marché où les produits agricoles seraient vendus à un certain prix pour la

---

(1) National City Bank, *Bull.*, 4, 1925, p. 63.

consommation intérieure et à un prix inférieur pour la consommation étrangère. C'était l'organisation d'un *dumping* consistant à faire un cadeau aux étrangers aux dépens des nationaux.

### Les remèdes proposés.

Toutes les questions se résumaient en une seule : les prix de revient étaient trop élevés relativement au prix de vente.

Quelles étaient les causes de cette élévation et comment les réduire ?

Beaucoup de cultivateurs avaient profité du *boom* de 1919 pour acquérir la propriété qu'ils exploitaient. Ils renonçaient ainsi à une location dont le taux moyen est évalué à 3,28 % pour y engager leur instrument de travail, capital personnel ou emprunté, qu'ils auraient employé plus utilement comme *working capital* (capital d'exploitation).

Dans leur ambition, beaucoup achetèrent plus qu'ils ne pouvaient payer ; de là des hypothèques. En même temps qu'ils immobilisaient leurs fonds dans la terre, ils étaient obligés d'emprunter des fonds de roulement. Ce n'était pas le crédit qui leur manquait. Beaucoup de banques les pressaient d'accepter des prêts ; et ils se laissaient séduire d'autant plus facilement qu'aux États-Unis l'échéance n'a rien de fixe pour le prêt agricole. La banque considère que le renouvellement est une condition tout au moins régulière.

La moyenne des emprunts contractés par les agriculteurs l'a été à un taux de 75 % au-dessus de celui d'avant-guerre. Sur 107 exploitations agricoles dans le Tioga County (État de New-York), 59 avaient été hypothéquées de 1919 à 1921 ; 73 % de la dette hypothécaire n'était pas payée.

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 % (1).

Le rapport entre le revenu de l'exploitation agricole à son capital et à sa rente n'est pas déterminé seulement par les prix des produits agricoles mais par les prix courants des propriétés, et ces derniers sont fixés par les agriculteurs eux-mêmes qui en sont les principaux acheteurs. Toute législation qui aurait pour but d'augmenter le revenu de toutes les exploitations agricoles en augmenterait la valeur. Si elle pouvait être avantageuse aux propriétaires actuels, elle serait loin de résoudre le problème agricole.

Les propriétaires à venir auraient à payer l'augmentation résultant de bénéfices dont ils devraient supporter la charge, en étant obligés à leur maintien ; telle serait la situation quand toutes les terres auraient changé de propriétaires ou auraient été hypothéquées sur la base de bénéfices artificiels.

En outre, cette situation artificielle provoquerait des récriminations de la part des consommateurs non agriculteurs dont le nombre est plus grand que celui des agriculteurs.

Malgré le veto du Président Wilson, le *War Finance Corporation* fut prorogé

---

(1) C. L. HOLMES, *The Economic future of agriculture* (*The Journal of Political Economy*, Chicago, 10, 24).

afin de faire des avances aux agriculteurs, aux sociétés d'élevage et aux associations coopératives de viandes pour l'exportation.

Les sommes avancées du 4 janvier 1921 au 30 novembre 1923 ont été :

avancées	Sommés remboursés	Reste du
	(mille dollars)	
326.393	248.933	77.460

La question agricole continua d'agiter le Congrès, les journaux lui donnèrent beaucoup de place; les publications économiques furent remplies d'articles relatifs à ce sujet.

Les *radicals* américains du Congrès réclamèrent des mesures législatives qui aboutissaient à la fixation d'un prix minimum pour les produits agricoles. Mais ce projet eut pour résultat la dissolution du fameux *block* dont se retirèrent les démocrates du Sud.

Les *radicals* maintinrent leur projet qui prit corps dans le *McNarry-Hangen Bill*, mais nombre de membres du Congrès n'appartenant pas à leur groupe furent sommés par un certain nombre de leurs électeurs de se joindre à eux et leur obéirent. Tous les autres projets furent éliminés; puis la Chambre des Représentants trouva excessif le bill McNarry-Hangen et le repoussa. Les *radicals* s'imaginèrent que cet échec provoquerait un mouvement d'opinion en leur faveur, mais les agriculteurs n'y sacrifièrent pas leur point de vue politique.

Le 23 janvier 1924, le Président Coolidge adressa au Congrès un message spécial à l'agriculture. Il y proposait un secours financier aux cultivateurs par l'intermédiaire d'une agence fédérale pour les engager à changer le système d'une simple culture; le rétablissement du capital des institutions bancaires dans les régions déprimées, la création d'une société pour donner un secours financier à l'agriculture. Il nomma une Commission de l'agriculture qui fit un programme. Les agriculteurs n'en furent pas satisfaits, trouvant qu'il contenait une trop grande réglementation fédérale, et le Congrès disparut à la fin de février sans avoir rien adopté; et il n'y aura pas de session extraordinaire avant la nouvelle récolte.

Le 1<sup>er</sup> mars, le *Bulletin of Economics of the Department of Agriculture* a constaté qu'il a été fort utile que les partisans de chaque bill étant adversaires des autres bills eussent abouti à cette combinaison négative.

*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.

#### 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 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.

Quinze ans après, en 1923, il produisait 1.915.000 automobiles, soit, pour trois cents jours de travail, 6.380 automobiles par jour; en 1924, 1.790.000, soit 5.966 par jour.

Mais il n'accaparait pas la production totale des États-Unis qui était de :

1922. . . . .	2.587.000
1923. . . . .	4.014.000
1924. . . . .	3.638.000

Celle de Ford compte donc en 1923 pour 47 % et en 1924 pour 49 %.

Tandis que la durée d'une automobile était calculée de 5 années, maintenant elle est calculée de 6 ans et touche à 7, et Ford déclare que ses automobiles peuvent durer indéfiniment grâce à ses pièces interchangeables.

Étant données pendant ces vingt-cinq ans 1 million d'automobiles exportées et 7 millions d'automobiles mises au rebut, on compte qu'à la fin de 1924, 17.726.000 automobiles étaient en circulation aux États-Unis, soit une par sept habitants.

En voyant une diminution de 376.000 automobiles, soit de 9 % en 1924 sur 1923, des pessimistes ont déclaré que le point de saturation était atteint.

Mais en mars 1925, la production a dépassé 300.000; et en mai la *Monthly letter of the Alexander Hamilton Institute* de New-York annonce pour 1925 une production égale à celle de l'année dernière.

Il ajoute :

Pendant les deux ou trois années à venir, on peut prévoir un nombre de nouveaux acheteurs suffisant pour assurer la vente annuelle de 3 à 4 millions de cars par an, et ensuite leur remplacement fournira un chiffre égal. Par conséquent, les compagnies existantes sont assurées d'une solide situation.

Henry Ford ne démolit pas ses usines et n'entend pas 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.

Les seuls propriétaires sont les membres de la famille Ford; les profits par action ont été de \$ 476 pour les dix mois précédents et de \$ 691 pour les douze mois finissant le 28 février 1923.

Mais on ne peut juger de la prospérité de l'affaire d'après les dividendes distribués. Les capitaux employés en achats de terre, de machines et d'installations à la fin de l'année s'élevaient à plus de \$ 227 millions, au lieu de

\$ 180.780.000 l'année précédente, soit en plus \$ 47.000.000. Le compte cash (encaisse) comprenant les billets, les créances, les brevets et les valeurs s'élevait à \$ 300.275.000 au lieu de \$ 271.618.000, soit en plus \$ 30.000.000.

L'actif total était de \$ 644.624.000 millions au lieu de \$ 568.500.000. La valeur de l'action était indiquée à \$ 3.123 sans compter le good-will évalué à \$ 20.517.000. L'action sur le marché était évaluée au moins au double.

Voici le bilan de la Ford motor Company au 31 décembre :

ACTIF	1924	1923
—	—	—
	(\$ millions)	
Propriété foncière. . . . .	\$ 112,0	\$ 93,1
Machines, installations . . . . .	115,0	87,7
Inventaire. . . . .	95,2	94,3
Caisse, etc. . . . .	300,2	271,6
Goodwill. . . . .	20,5	20,5
Revenus différés. . . . .	1,4	0,8
<b>TOTAL. . . . .</b>	<b>\$ 644,3</b>	<b>\$ 568,0</b>
PASSIF	1924	1923
—	—	—
	(\$ millions)	
Capital . . . . .	\$ 17,2	\$ 17,2
Hypothèques. . . . .	0,1	0,1
Réserves. . . . .	28,3	27,4
Créanciers divers. . . . .	55,3	81,3
P. et L. surplus. . . . .	543,4	442,0
<b>TOTAL. . . . .</b>	<b>\$ 644,3</b>	<b>\$ 568,0</b>

Pour réaliser ces centaines de \$ millions, quel a été son profit net par unité? Il a été en 1924 de \$ 47; il avait été dans les deux mois précédents de \$ 37 et de \$ 77 dans l'année finissant au 28 février 1923.

Donc, conversion en capitaux fixes énormes, pouvoir d'achat de centaines de millions de dollars obtenu par la diffusion des produits résultant de leur bon marché.

### L'augmentation du pouvoir d'achat par la baisse des prix.

Comment Henry Ford 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. »

Il ajoute :

Remarquez que je mets d'abord la réduction des prix. Nous n'avons jamais considéré aucun prix comme fixe. C'est pourquoi nous réduisons d'abord le prix à un taux qui, à notre avis, doit augmenter le nombre de nos acheteurs. Alors en avant et nous essayons de réaliser ce prix. Nous ne nous tourmentons pas à propos du prix de revient. Le nouveau prix nous force à l'abaisser. Quoique toutes nos dépenses soient soigneusement calculées, personne ne sait ce que doit être le prix de revient. Un des moyens de le découvrir est de placer le prix de vente si bas qu'il oblige chacun au maximum d'efficacité. Le bas prix force chacun à piocher pour profit. Nous faisons plus de découvertes relatives à la fabrication et à la



vente, sous la pression de cette méthode, que par toute autre méthode de recherches faites à loisir (p. 146).

Cette compression du prix de revient n'a pas été obtenue par une diminution de qualité ou par une réduction des salaires mais par une augmentation de la production.

Triomphalement, Henry Ford ajoute :

Nous avons toujours obtenu un gain avec les prix que nous avons fixés.

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 le 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 compatriotes 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.

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

---

(1) YVES-GUYOT, *La Science économique*, toutes les éditions. Dans la 4<sup>e</sup> et la 5<sup>e</sup>, p. 210, 332 et 344.

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 son prix de revient et presque indéfiniment ses bénéfices par unité.

Henry Ford n'a cessé de diminuer ses bénéfices nets par unité, et il a acquis un pouvoir d'achat qui augmente toujours.

Mais ce n'est pas seulement son pouvoir d'achat qu'il a 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 des 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.

### **Critérium du progrès économique.**

L'exemple donné par Henry Ford n'est que la confirmation de tout l'effort économique du xix<sup>e</sup> siècle et une preuve éclatante de la perspicacité des Physiocrates et des économistes du xviii<sup>e</sup> et du milieu du xix<sup>e</sup> 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 physiciens, en déterminant les conditions de la loi de la pesanteur, n'ont à empêcher les gens de se jeter par la fenêtre. Seulement, ils les préviennent des conséquences des actes auxquels ils peuvent se livrer.

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.*

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; plus il les agrandit, plus il peut réduire son prix de revient et, par conséquent, atteindre un nombre de plus en plus grand d'acheteurs dont le pouvoir d'achat est adéquat au prix de vente de ses produits.

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., 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).*

YVES-GUYOT.

---