

PUBLICATION DE LA
FÉDÉRATION NATIONALE
DES
COOPÉRATIVES DE CONSOMMATION

no. Debeson
avec un excellent supplément
Cesil

LA HAUSSE DES PRIX
ET
LES COOPÉRATIVES DE CONSOMMATION

PAR

CHARLES GIDE



PARIS (V^e)
M. GIARD & É. BRIÈRE
LIBRAIRES-ÉDITEURS
16, RUE SOUFFLOT ET 12, RUE TOULLIER
1918



PUBLICATION DE LA
FÉDÉRATION NATIONALE
DES
COOPÉRATIVES DE CONSOMMATION

LA HAUSSE DES PRIX
ET
LES COOPÉRATIVES DE CONSOMMATION

PAR

CHARLES GIDE



PARIS (V^e)
M. GIARD & É. BRIÈRE
LIBRAIRES-ÉDITEURS
16, RUE SOUFFLOT ET 12, RUE TOULLIER
1918



LA HAUSSE DES PRIX

ET

LES COOPÉRATIVES DE CONSOMMATION

PAR

Charles GIDE

Le but de cette conférence, pensez-vous, ne peut être que de démontrer que la coopération est le meilleur remède, le seul remède, contre la hausse des prix ? Il est probable que telle a été en effet l'intention de ceux de nos amis qui m'ont désigné ce sujet, mais telle n'est pas précisément la thèse que je vais vous exposer. Certes ! je crois que la coopération peut servir à maintenir les prix dans de justes limites et ce n'est pas moi qui songerais à infliger une déception aux millions d'hommes qui sont venus depuis trois ans lui demander une atténuation au coût de la vie — mais néanmoins ce qu'il faut attendre de la coopération, à mon avis, ce n'est pas le *bas prix*, ce n'est pas le bon marché, mais le *juste prix*.

(1) Conférence donnée le 13 avril 1918 à l'Hôtel des Sociétés Savantes sous les auspices de la Fédération Nationale des Sociétés coopératives de consommation.

§ 1. — *Les causes inéluctables de la hausse.*

Dans la hausse des prix actuelle qui se manifeste à des degrés différents mais pourtant avec une impressionnante uniformité, non seulement dans tous les pays belligérants, mais même dans les pays neutres, même dans les régions les plus lointaines, même à Madagascar, sur les bords du Niger ou dans les îles du Pacifique, où les indigènes consternés par la hausse des pauvres petites choses qui servent à leurs besoins, le riz, le manioc, les cotonnades, apprennent par là même l'existence de la Grande Guerre, sans savoir au juste où elle sévit, et en reçoivent le contre-coup qui est à plus longue portée que celle du gros canon — il est évident qu'il y a des causes générales, mondiales, inéluctables, contre lesquelles la coopération ne peut rien, pas plus que contre les forces naturelles déchaînées dans un cyclone ou un tremblement de terre.

Ces causes générales sont d'ailleurs évidentes ; c'est la raréfaction de la plupart des produits et matières premières, due à la destruction d'une masse énorme d'entr'elles. Ce sont tous les stocks accumulés dans le monde entier au temps de la paix, consommés ou gaspillés, ou incendiés, ou envoyés au fond de la mer, et non seulement les produits existants mais, ce qui est pire, les capitaux et instruments indispensables pour les renouveler — 14 millions de tonnes de marchandises coulées en mer, 14 *milliards* de kilos ! plus de 30 milliards de francs et peut-être autant détruites sur terre — mines de charbon noyées, puits à pétrole comblés, machines et outillage démontés, brisés, incendiés.

Autrefois les guerres n'entraînaient la destruction de la propriété privée qu'accidentellement — ce n'était pas leur but — de même qu'elles ne touchaient qu'exceptionnellement à la population civile, mais ce qui donne à la guerre actuelle un caractère formidable c'est que pour la première fois elle a entraîné la mobilisation de presque toute la population et la mobilisation de presque toutes les richesses. Qui aurait pu imaginer naguère que le coton, oui, cet innocent textile qui servait de matière première à la bonneterie ou au pacifique bonnet de coton, allait devenir la matière première de tous les explosifs et, à ce titre, serait, d'une part consommé en masse par les armées — un jour de bataille consomme plus de coton qu'il n'en faudrait pour faire des chemises à toute la population de Paris — d'autre part, impitoyablement coulé comme contrebande de guerre ; car le coton ne peut nous venir que par mer.

Que cette raréfaction soit la cause générale de la hausse des prix, nul doute, et la preuve c'est que s'il y a par hasard un produit qui ait la chance d'échapper à cette cause, nous voyons en ce qui le concerne qu'il ne subit pas la hausse des prix. Il n'y en a pas beaucoup, malheureusement, dans ce cas : cependant on peut citer le caoutchouc. Non seulement son prix ne s'est pas élevé depuis la guerre, mais il a sensiblement baissé. Ce n'est point pourtant que la guerre ne soit aussi une grande mangeuse de caoutchouc, ne fut-ce que pour les roues de ses innombrables automobiles. Mais la production du caoutchouc n'a pas subi l'action de la guerre dans ses lointaines plantations des Indes-Orientales — et même elle s'est accrue dans des proportions très supérieures à la consommation.

Il faut remarquer que toute hausse de prix a un caractère

contagieux ; elle gagne de proche et s'étend même à des produits qui ne semblent pas avoir subi l'action de la guerre — ni par voie de consommation ni par voie de destruction. Pourquoi le lait, le beurre, le fromage, les œufs, le miel — ont-ils doublé de prix ? Seraient-ce les préoccupations de la guerre chez les vaches qui tariraient leur lait ou chez les abeilles qui décourageraient leur active cueillette ? Qu'est-ce que cela peut bien faire aux poules ou même à Chantecler que les hommes se fassent la guerre ? elles sont neutres. Et même les produits spontanés de la nature, le muguet ou le cresson, pourquoi ont-ils haussé de prix ? Et si c'est Dieu qui les fait, le bon Dieu a-t-il augmenté le prix de sa journée ? J'ai vu dans les journaux que le prix des messes — du moins dans les diocèses de Lyon et de Toulouse — vient d'être porté de 2 fr. à 3 fr. Serait-ce hélas ! parce que la demande pour nos morts est plus grande ? Les médecins ont élevé leurs prix, par une décision du syndicat, de 25 p. 0/0. Et les pompes funèbres de 30 p. 0/0. Pourquoi ?

Mais tous ces cas de hausse sont faciles à expliquer par la solidarité des valeurs. Si le lait, le beurre, le fromage et les œufs ont augmenté c'est d'abord parce que le foin dont on nourrit les vaches, ou le grain dont on nourrit les poules, a augmenté — mais c'est aussi et surtout parce que la viande et la volaille ont augmenté de prix et par conséquent que, si le fermier ne vendait pas plus cher son lait et ses œufs, il aurait tout intérêt à garder tout le lait pour l'élevage des veaux ou à faire couver tous les œufs pour en faire des poulets. Toute valeur susceptible de se transformer en une autre valeur participe nécessairement à la hausse ou à la baisse de celle-ci. Si le cresson et le muguet

ont haussé de prix c'est parce que le prix de la journée, non celle du bon Dieu mais des hommes, a augmenté et que par conséquent celui qui a été les cueillir demande de son travail un prix égal à celui qu'il aurait pu obtenir en allant fabriquer des obus. Et si le prix des messes a augmenté, c'est parce que pour le prêtre comme pour tout le monde le coût de la vie a augmenté et comme il n'est pas riche il faut bien que son revenu augmente aussi. Le médecin dit qu'il doit payer plus cher les taxis pour ses courses, l'entrepreneur de pompes funèbres plus cher le bois ou le plomb des cercueils, etc.

Tous ces mouvements des prix obéissent donc à des lois économiques que les sociétés coopératives, ou même l'action des pouvoirs publics, sont impuissantes à modifier.

La raréfaction des produits n'est pourtant pas la seule cause de la hausse des prix. Celle-ci n'agit que du côté de l'offre, mais il y a une autre cause, à mon avis, qui agit du côté de la demande, c'est la surabondance de la monnaie.

Avant la guerre il y avait en circulation en chiffres ronds 6 milliards de francs en billets et 4 milliards en or, total 10 milliards — je laisse de côté la petite monnaie. — Or maintenant il n'y a plus d'or, il est vrai, mais il y a 27 milliards en billets, sans compter la petite monnaie et coupures de papier des départements. La quantité de monnaie a donc augmenté dans la proportion de 10 à 27 — 170 p. 0/0. Or que représente chacun de ces milliers de billets nouveaux? Chacun d'eux représente un pouvoir d'achat, une demande nouvelle. Si vous supposez un marché où du jour

au lendemain la quantité de marchandises apportées par les vendeurs est la même, mais où du jour au lendemain les acheteurs se présentent ayant en mains plus du double d'argent et chacun ayant la prétention et les moyens de faire le double d'achats, n'est-il pas évident que par cette surenchère les prix feront plus que doubler ?

Or telle est la situation sur le marché actuel. Vous me direz peut-être : pourtant nous ne sommes pas plus riches ; nous ne doublons pas nos commandes ni nos achats ; au contraire nous les restreignons au minimum, nous nous rationnons, d'abord parce que la loi nous y oblige et aussi parce que précisément la cherté nous en fait une nécessité. Dire que les prix montent parce que actuellement la demande augmente, c'est prendre les choses au rebours de la réalité. Tout au contraire ne faut-il pas dire que c'est la hausse des prix qui a pour effet une réduction de la demande et de la consommation ?

Il n'y a pas d'incompatibilité entre ces deux explications : l'une et l'autre sont vraies. Il est possible que vous et moi, si nos revenus n'ont pas augmenté, nous soyons obligés de réduire notre demande par suite de la hausse des prix, mais il y en a d'autres, non pas seulement parmi les industriels bénéficiaires de la guerre, mais aussi parmi les ouvriers, qui touchent beaucoup plus d'argent qu'ils n'en touchaient avant la guerre, surtout parmi les femmes : il y a les familles des mobilisés qui touchent des allocations, les militaires qui cumulent le traitement civil avec la paye militaire, et tous emploient ces suppléments de revenus à satisfaire leurs besoins et leurs désirs sans regarder au prix. Ce sont ceux-là qui font la hausse. Demandez aux marchands si la hausse des prix décourage leurs

clients : ils vous diront que plus un article est cher mieux il se vend ! Ils peuvent demander n'importe quel prix : il y a preneur. Jamais les objets de luxe, tableaux, objets d'art, vieux meubles, vieux livres, perles ou diamants, ne se sont vendus aussi bien et aussi cher qu'en ce moment. Ce phénomène ne peut s'expliquer que par l'afflux des nouveaux billets : car enfin ces 17 milliards de billets qui sont venus s'ajouter aux 10 milliards de monnaie avant la guerre, il faut bien qu'ils s'emploient. Il est vrai qu'une partie est économisée, thésaurisée, et c'est bien heureux ! et on a bien tort de le reprocher aux thésauriseurs, car tous les billets thésaurisés c'est autant de moins qui vient accroître la demande et presser sur les prix : s'il n'y avait pas une partie de ces billets thésaurisés la hausse serait bien plus forte encore qu'elle ne l'est ! Mais tout de même, la plus grande partie de ces milliards de billets additionnels est dépensée, et, dans la mesure où elle est dépensée, nécessairement elle accroît la demande et fait hausser les prix.

En Russie, où l'émission des billets a été bien plus forte encore, quelque 60 milliards (en francs), on peut constater le même effet sur les prix et dans une proportion bien autre, les prix ont décuplé !

§ 2. — *La sphère d'action des coopératives.*

Voilà donc une seconde cause de hausse des prix et qui continuera longtemps encore après la guerre ! Que peut faire à cela la coopération ? Rien : il n'est pas plus en son pouvoir de réduire la quantité de monnaie en circulation qu'il n'était

en son pouvoir d'augmenter la quantité de marchandises sur le marché. Alors, nous voilà arrivés déjà au milieu de cette conférence soi-disant de propagande coopérative, et jusqu'à présent nous n'avons fait que constater l'impuissance de la coopération à changer la situation : est-ce pour une si décevante constatation que nous vous avons fait venir ici ce soir ? Vous seriez en droit de penser que c'est, de ma part, se moquer du monde.

Mais rassurez-vous : il reste encore une belle marge d'action pour la coopération et croyez bien que son action sera d'autant plus efficace qu'elle saura mieux en apercevoir et en mesurer les limites, comme je viens d'essayer de le faire.

Si les prix étaient fixés par les deux seuls facteurs que je viens d'indiquer — par l'offre et la demande : l'offre exprimée par la quantité de marchandises existantes, la demande exprimée par la quantité de monnaie en circulation — ces prix seraient aussi certains, aussi fixes, que ceux déterminés par une équation mathématique et on ne pourrait rien y changer. Mais en plus de l'action, de l'offre et de la demande, s'exerce celle, plutôt d'ordre psychologique qu'économique, qui consiste simplement dans le plus ou moins d'habileté du vendeur à exploiter la situation, c'est-à-dire à exploiter l'acheteur. Comment le marchand établit-il son prix de vente ? Le calcule-t-il d'après le coût de production en le majorant seulement d'une honnête rémunération ? Ou même se contente-t-il de suivre le cours tel que le déterminerait la loi de l'offre et de la demande que je viens de vous expliquer ? Nullement ! Le vendeur, sans se préoccuper ni du prix de revient, ni du prix dit courant, pousse le prix au maximum en entendant par là

jusqu'à l'extrême limite de ce que l'acheteur peut payer. Je prends un exemple dans le quartier que j'habite. Depuis une quinzaine de jours, je n'ai pas besoin de vous dire pourquoi, il s'est complètement vidé, du moins de toutes les familles riches ou aisées. Si donc les prix avaient été déterminés seulement par la loi de l'offre et de la demande, la demande se trouvant fortement diminuée par suite du départ des plus gros consommateurs, les prix auraient dû notablement baisser. Or il n'en a rien été, ils ont été maintenus tels quels, sinon même accrus. La côtelette de mouton, qui était montée déjà de 0 fr. 40 à 1 fr., a été portée à 1 fr. 25.

Autre fait confirmatif rapporté par M. Thomas dans sa conférence à Genève. A Saint-Etienne on a appris un beau jour que les salaires des ouvriers allaient être considérablement augmentés, disons de 20 p. 0/0. Aussitôt tous les prix ont été augmentés de 20 p. 0/0! Pourtant les marchandises n'étaient pas devenues plus rares et la demande effective n'avait pas encore eu le temps d'augmenter. Dans ce cas comme dans le précédent il s'agit donc d'une hausse factice, c'est-à-dire déterminée non par des nécessités économiques, mais par une sorte de décret rendu par le marchand — une sorte de taxation à rebours, une taxation dans le sens du prix maximum — que le consommateur subit et qu'il paie de la même façon qu'il paie depuis quelques jours la majoration de 40 p. 0/0 imposée par l'Etat sur les articles de luxe.

D'ailleurs les journaux citent sans cesse des cas de ces majorations exorbitantes et sans cause, j'entends par là qu'aucune cause économique ne justifie. En voici un pour les pommes de terre. On a constaté cet été que tandis que

le prix de vente au lieu de production, en Bretagne, était de 50 à 70 fr. les 100 kilos, le prix de vente au consommateur parisien était de 150 à 230 fr., donc une différence de 100 à 160 fr. : le prix était presque triplé. Or s'il s'agissait de causes économiques, coût de production, ou rareté, ou demande, il est clair que ces causes, étant les mêmes pour les prix de gros comme pour les prix de détail, ne sauraient expliquer cette énorme majoration. Il y a entre le prix dans les lieux de production et le prix de vente au détail les frais de transport, il est vrai, mais précisément les prix de transport en chemin de fer n'avaient pas encore été augmentés à cette date. Cette énorme majoration ne peut donc être attribuée qu'à la spéculation. Et les mêmes cas sont innombrables : pâtes d'Italie, riz des Indes, primeurs d'Algérie, la viande cette semaine, etc., inutile de vous les énumérer : ils vous sont mieux connus qu'à moi.

On attribue très souvent, dans l'opinion publique, ces majorations de prix à l'accaparement. Dans toutes les époques troublées le mot d'accaparement revient aussi souvent que le mot de trahison et, comme celui-ci, éveille de dangereux échos dans l'âme du public. Il ne faut pas en abuser, pas plus de l'un que de l'autre. Il y a moins de cas d'accaparement qu'on ne croit et, même quand il y en a, ils portent moins de préjudice à l'intérêt public qu'on ne croit, car il ne faut pas oublier que lorsqu'un commerçant accapare une marchandise, il ne le fait qu'en vue de la revendre. Par conséquent si l'accaparement provoque la hausse au moment de l'achat, il provoquera nécessairement la baisse au moment de la revente — en sorte que le soi-disant accaparement tendrait à niveler les prix plutôt qu'à les faire hausser — exactement d'ailleurs comme fait la vente à

terme. Ce qui est plutôt à redouter, c'est l'accaparement fait non en vue de la revente mais en vue de la conservation, l'accaparement par le consommateur comme il se pratique sur une grande échelle dans les paniques, cette espèce de thésaurisation sous la forme d'accumulation de provisions, lesquelles ne rentreront jamais dans la circulation.

Il n'est donc pas nécessaire de chercher dans l'accaparement la cause de cette majoration artificielle des prix dont je viens de citer des exemples : elle s'explique plus simplement par cet état de coalition tacite qui se forme spontanément entre marchands de même commerce ou de même localité. Il suffit que l'un élève ses prix pour que l'autre s'empresse de l'imiter et, au consommateur qui s'exclame, il suffit de répondre : « Que voulez-vous, c'est la guerre ! » et le client n'ose rien dire. Pourtant la guerre n'est ici que le prétexte dont se sert le marchand.

Eh bien ! c'est cette majoration sans cause, ce prélèvement non pas capitaliste, ce ne serait pas assez dire, mais usuraire, parasitaire, que la coopération peut supprimer. Que fait-elle, en effet, lorsqu'elle établit le prix de vente de ses articles ? Elle fixe le prix d'après les nécessités économiques : elle ne peut faire qu'un produit rare ne se vende pas plus cher qu'un produit abondant ; elle ne peut faire qu'un produit se vende au-dessous du prix de revient — et le prix *nécessaire* ainsi fixé elle le majore du tant pour cent nécessaire aussi pour payer ses frais et, si elle veut, d'un tant pour cent sur le boni, celui-ci qui ne rentre pas, à vrai dire, dans le prix puisqu'il sera restitué à l'acheteur — mais elle ne va pas au-delà. Jamais elle ne se dit comme le fait le marchand : Quel est le prix maximum que l'acheteur consentira à payer ? Ce sera le mien.

La coopération procède exactement de la même façon que l'Etat quand il établit la taxation, seulement elle le fait mieux. Dans l'établissement de la taxe, l'administration cherche aussi à établir le prix nécessaire d'abord pour rembourser le vendeur ou producteur de tous ses frais et ensuite pour lui laisser un bénéfice suffisant, pour le stimuler à continuer. Seulement, comme l'administration est tout à fait incompétente pour calculer le prix de revient, elle va à l'aveugle et sa taxe est tantôt si basse qu'elle arrête net la production, tantôt si inutilement élevée qu'elle dépasse même le prix que le producteur aurait demandé. Au contraire, le prix fixé par la coopération l'est à bon escient, car s'il était trop bas, elle en serait avertie aussitôt puisqu'elle se trouverait en perte, et s'il avait été fixé trop haut, elle le verrait aussi parce que le taux de la ristourne serait trop élevé. Le même résultat peut d'ailleurs être atteint par la municipalité en établissant des magasins de vente municipaux.

Et ce ne sont pas seulement ses adhérents que la société coopérative fait profiter du juste prix, mais aussi tous les habitants du quartier ou de la localité dans lequel elle a son siège, car si les marchands ne la suivaient pas ils risqueraient de voir leurs clients les quitter pour se rendre au magasin coopératif. Le prix fixé par la société coopérative agit donc d'une façon presque aussi générale que la taxation et avec d'autant plus de force qu'elle n'a recours à aucune coercition si ce n'est celle de la libre concurrence. L'expérience a prouvé que dans toutes les localités où des sociétés coopératives avaient fonctionné, cet effet de nivellement général du prix de vente s'était réalisé et plus efficacement même que par la taxation.

Nous voici donc arrivés à la véritable zone d'action de la coopération : voici où commence et s'établit son action efficace contre la hausse des prix. Ce n'est pas en luttant vainement contre les causes économiques inéluctables qui ont déterminé la hausse, c'est en libérant le consommateur de la majoration de prix indûment payée, de celle que j'appelle anti-économique, en entendant par là une majoration que les conditions économiques ne comportaient point. Ce prix, ainsi fixé par les coopératives, est à la fois le prix nécessaire et le juste prix — prix nécessaire, c'est-à-dire qu'il constitue le minimum nécessaire pour que la production puisse continuer — juste prix, c'est-à-dire qu'il est purgé de tout élément parasitaire, de toute majoration factice extorquée au consommateur. Et qu'on ne croie pas que ce soulagement, cette économie, sera peu de chose : elle se chiffrait probablement par milliards si nous pouvions l'évaluer.

23. — *Effets bienfaisants de la hausse des prix.*

Tels sont les modes d'action et les limites à la fois de l'action coopérative sur les prix. Je sais que ce programme paraîtra un peu trop borné à beaucoup de nos camarades coopérateurs. L'un d'eux, un très zélé et militant coopérateur, m'écrivait il y a quelques mois : « Il faut que la coopération entreprenne une campagne, dès après la guerre, pour abaisser le coût de la vie ». Pour établir le juste prix dans les limites que je viens d'indiquer, d'accord. Mais je crois que la coopération ferait fausse route si elle se donnait

pour programme et pour but le bon marché, en entendant par là une politique d'abaissement des prix.

Rien, à mon avis, ne serait plus funeste après la guerre qu'une chute des prix. Elle entraînerait inévitablement une baisse de profits pour les industriels et une baisse de salaires pour les ouvriers. Elle entraînerait, si j'ose dire, une baisse générale de la température économique, une sorte de réfrigération, tout à fait défavorable au relèvement économique. Il faudra, au contraire, une température élevée pour faire éclore, pour faire pousser rapidement comme en serre chaude, toutes les énergies productrices nationales et c'est la hausse des prix qui seule peut créer ce milieu surchauffé (1).

La hausse des prix sera d'ailleurs une nécessité à un autre point de vue qui intéresse moins directement la classe ouvrière mais qui intéresse grandement le pays : ce sera le seul moyen pour la production nationale de supporter la majoration prodigieuse des impôts. Comment le propriétaire ou l'industriel pourra-t-il payer ces impôts doublés, triplés,

(1) On me dira peut-être que la hausse des prix portera obstacle à notre exportation dont l'essor serait si nécessaire après la guerre? Mais je n'en crois rien, car cette hausse de prix sera accompagnée d'une hausse du change sur l'étranger — comme c'est le cas en ce moment même. Or on sait que toute hausse du change constitue une prime pour l'exportation. C'est ainsi, par exemple, que le négociant français qui, en ce moment, a vendu pour 1.000 fr. de marchandises en Suisse ou en Espagne, peut négocier sa lettre de change sur ces pays à 1.400 ou 1.600 fr., réalisant ainsi un surprofit de 40 à 60 % qui ne peut que l'engager à continuer.

quadruplés parfois, s'il ne voit ses prix augmenter dans la même proportion? La hausse générale des prix est la seule ressource pour que les Etats belligérants puissent éviter la banqueroute. En voici la démonstration arithmétique. Le revenu de la France, en entendant par là la somme du revenu de tous les Français, était évalué avant la guerre à 30 milliards de francs, certains statisticiens disaient 33 milliards. Or le budget de la France, après la guerre, ne semble pas devoir être inférieur à 15 milliards, en supposant même que la guerre finisse cette année — si, comme le disent les Américains, elle devait durer deux ans encore, ce serait dans les 18 à 20 milliards. En somme, le budget absorberait la moitié de tous les revenus des Français et, si pourtant on veut que l'impôt respecte à peu près les revenus de la population salariée, alors c'est la totalité des revenus des classes aisées — et par aisées j'entends celles à partir de 3.000 fr. de revenus, par exemple — qu'il faudrait confisquer par l'impôt! Ce serait donc la ruine définitive. Mais supposez que, après la guerre, tous les prix se trouvent en moyenne être le double de ce qu'ils étaient avant, qu'en résultera-t-il? Que les revenus de tous les producteurs se trouveront doublés, c'est-à-dire que le revenu total de la France évalué en argent, au lieu de se chiffrer par 30 milliards, se chiffrera par 60 milliards. Et alors un budget de 15 milliards représentera non plus la moitié mais seulement le quart du revenu national, et la charge deviendra supportable. Et si les prix triplaient, eh bien! le budget de 15 milliards ne représenterait plus que $\frac{1}{6}$.

Mais les ouvriers, direz-vous, que deviendraient-ils avec une hausse des prix qui impliquerait que le coût de la vie sera doublé ou triplé? Eh bien! pourvu que leur salaire

s'élève dans la même proportion, qu'auront-ils à y perdre ? N'est-ce pas déjà actuellement le cas ? Le coût de la vie n'a-t-il pas déjà doublé en moyenne partout, plus ou moins selon les pays, et la population ouvrière se trouve-t-elle plus mal qu'avant la hausse des prix ? Sans doute il faudra, après la guerre, une poussée énergique et continue de la classe ouvrière pour maintenir sans cesse ses salaires au niveau montant des prix : mais ceci est l'affaire des syndicats. Et c'est un fait d'expérience, et que connaissent bien tous les syndiqués, que les grèves réussissent mieux dans les périodes de hausse de prix que dans les périodes de baisse. Les syndicats ne peuvent pas viser à la fois ces deux buts — hausse des salaires et baisse des prix — car ils sont contradictoires. C'est au premier seul qu'ils doivent viser. Quant aux sociétés de consommation leur rôle sera non d'empêcher la hausse des prix mais, je le répète, de la maintenir dans les limites nécessaires au progrès de la production et de la débarrasser de tous éléments perturbateurs, adventices, de la débroussailler.

Il y a, il est vrai, certaines catégories sociales auxquelles la hausse des prix portera préjudice : ce seront tous ceux qui vivent d'un revenu fixe — rentiers, pensionnés, fonctionnaires.

Eh bien ! sans vouloir les déprécier, puisque je rentre moi-même dans cette catégorie, il est bien permis de dire qu'ils ne représentent pas la partie la plus active de la population. Pour les rentiers, ils se débrouilleront, ils se réduiront, ils économiseront ; pour les fonctionnaires et pensionnés, l'Etat viendra à leur aide en augmentant les pensions et les traitements.

Mais, d'ailleurs, regardons les choses de plus haut et de

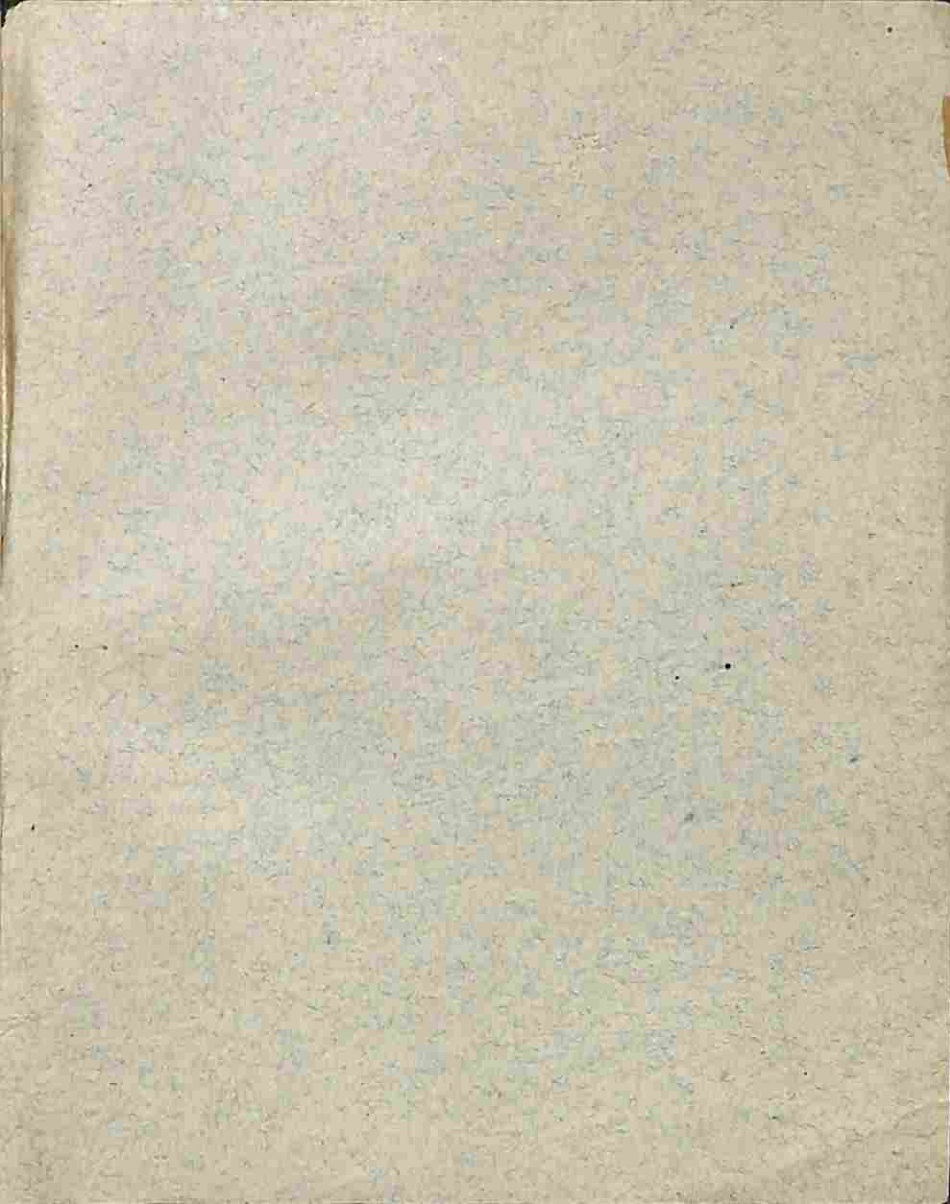
plus loin et la hausse des prix nous apparaîtra, non plus comme un phénomène accidentel dû à la guerre, mais comme une loi naturelle et permanente qui domine l'histoire économique. Si je traçais sur un tableau ce qu'on appelle en langage de statisticien la courbe des prix depuis mille ans, elle nous apparaîtrait comme une ligne ascendante non de façon continue — non, sans doute, avec la régularité d'un escalier, avec ça et là des irrégularités, des baisses, dont la période peut durer 20, 50 ans au plus — mais tout de même, après chaque fléchissement, reprenant sa marche ascensionnelle et dépassant les niveaux anciens. Il y a mille ans, c'était au temps de Charlemagne, le pain se payait $1/12$ de denier, ce qui représentait comme poids de cuivre 3 centimes le kilo, et le salaire d'un ouvrier ne dépassait pas quelques sous. La livre d'argent qui est devenue notre franc représentait une valeur égale à 80 francs environ.

En remontant un peu moins loin en arrière, au xv^e siècle par exemple, un poulet (un chapon même, est-il dit) se vendait 3 sous, une livre de beurre 10 deniers, ce qui représentait un peu moins de 1 sou, une pinte de vin 4 deniers qui faisaient le tiers d'un sou. Les salaires avaient monté à 12 ou 15 sous, même à 1 franc. Cette même ascension, que nous constatons dans le passé, se poursuivra dans l'avenir, n'en doutez point, et alors même qu'à la suite de la guerre il y aurait une baisse des prix, comme le croient des économistes distingués, — mais ce n'est pas mon opinion — elle ne serait que passagère, et tôt ou tard le mouvement de hausse reprendrait. Un jour viendra où l'on verra le kilo de pain à 5 francs et la livre de beurre à 50 francs, mais qu'importe, puisque à ce moment-là le franc ne vaudra

pas plus que le sou d'aujourd'hui, de même que le sou du moyen-âge valait le franc d'aujourd'hui.

En somme, que signifie cette ascension continue des prix dans l'histoire économique? Rien d'autre que la décroissance continue du pouvoir d'achat de la monnaie, de l'argent. Mais pourquoi considérerait-on comme inquiétante cette dépréciation continue de la monnaie, pourvu qu'elle soit accompagnée d'une hausse continue de la valeur du travail? Or tel est le cas: si au cours des âges nous voyons descendre sans cesse la valeur de l'argent, nous voyons augmenter sans cesse la valeur de l'homme. C'est ce qu'il faut.

Messieurs, nous représentons les intérêts des consommateurs, c'est entendu, mais nous ne voulons pas les défendre à un point de vue étroit, en opposant les intérêts des consommateurs à ceux des autres classes. En la personne des consommateurs c'est l'intérêt de tous, c'est l'intérêt de la société que nous défendons, et c'est en ce sens que le coopératisme mérite de prendre rang parmi les doctrines socialistes. Et c'est pourquoi, quand je dis que le but de la coopération c'est d'établir dans l'échange le juste prix, il faut l'entendre en ce sens: le but que nous visons, la cause pour laquelle nous luttons, ce n'est ni le boni ni le bon marché, c'est la justice.



- Bibliothèque sociologique internationale** (volumes in-8° et in-18).
- Bibliothèque internationale d'économie politique** (volumes in-8° et in-18).
- Bibliothèque internationale de droit public** (volumes in-8° et in-18).
- Bibliothèque internationale de droit privé et de droit criminel** (volumes in-8°).
- Bibliothèque internationale de science et de législation financières** (volumes in-8°).
- Bibliothèque socialiste internationale** (volumes in-8° et in-18.)
- Bibliothèque pacifiste internationale** (volumes in-18).
- Collection des doctrines politiques** (volumes in-18).
- Encyclopédie internationale d'assistance, prévoyance, hygiène sociale et démographie** (volumes in-18).
- Etudes économiques et sociales** (volumes in-18).
- Petite encyclopédie sociale, économique et financière** (volumes in-18).
- Etc., etc.
-

Envoi franco des catalogues (*sur demande*).