Zeitschrift: Revue économique et sociale : bulletin de la Société d'Etudes Economiques et Sociales

Herausgeber: Société d'Etudes Economiques et Sociales

Band: 22 (1964)

Heft: 3

Artikel: Une assurance concurrentielle des débouchés est-elle réalisable?

Autor: Dayre, Jean

DOI: https://doi.org/10.5169/seals-135799

Nutzungsbedingungen

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

Conditions d'utilisation

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

Terms of use

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

Download PDF: 08.01.2026

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

Une assurance concurrentielle des débouchés est-elle réalisable ?

Jean Dayre, Paris

Un long délai s'est écoulé depuis la publication du remarquable article [1] que le professeur Firmin Oulès a consacré à mon livre sur la planification concurrentielle [2].

L'usage veut que le compte rendu d'un ouvrage soit matière à quelques réserves. Avec sa franchise coutumière, M. Oulès n'y a pas manqué et je ne puis dire ce qui m'a le plus touché dans sa chronique de la brassée de roses éclatantes qu'il a envoyée à l'auteur, ou des quelques épines hérissant les tiges de ce bouquet. Je ne puis le dire, tant les critiques s'assortissaient aux louanges et les faisaient valoir.

Il a été convenu que je répondrais à M. Oulès dans les colonnes mêmes de cette revue, ce qui me fournirait l'occasion de préciser ce qui ne semble pas avoir été dit assez clairement ni dans le livre en cause, ni dans un article ultérieur [3]. Je vais m'y appliquer dans les pages qui suivent.

Le professeur Oulès m'adresse deux reproches principaux:

1. On ne trouve, dans mon livre et mon article, aucune condamnation nette des pratiques actuelles de la *publicité commerciale.* Mes jugements, empreints d'une certaine bienveillance, négligent le rôle corrupteur que la réclame exerce de plus en plus dans l'économie des pays industrialisés.

2. Traitant de *l'assurance concurrentielle des débouchés* que je préconise comme instrument essentiel d'une planification libérale, j'ai omis de résumer ce que j'entendais par ce terme: je n'ai répondu, ni aux objections que m'a faites à cet égard Georges Manoussos dans son livre *Inflation, Croissance et Planification,* ni à celles que M. Oulès m'a exposées directement.

Sur la première série de critiques, je serai bref. Les jugements nuancés que j'ai portés sur la publicité commerciale ne se ramènent pas à une approbation. Que la réclame égare plus qu'elle n'éclaire, qu'elle soit souvent importune et improductive, nous le savons assez par notre expérience d'usagers.

Mais il ne sert à rien de critiquer des pratiques condamnables si on ne cherche pas à les remplacer par des actions utiles. Rappelons en quoi celles-ci peuvent consister.

---

[1] « Le problème de la publicité commerciale reconsidéré à la lumière des enseignements d'un livre récent », *Revue économique et sociale,* avril 1962.

[2] *Les Faux Dilemmes : Libéralisme ou Dirigisme ? Inflation ou Récession ?* Editions d'organisation, Paris, 1959.

[3] « Les deux publicités. Essai sur l'organisation de la concurrence », *Revue économique et sociale,* avril 1962.

Que l'Etat organise la concurrence dans l'intérêt des consommateurs — ce qui est peut-être sa première fonction dans une économie de libre entreprise — qu'il donne leur chance aux fabricants d'élite, que les produits soient en conséquence sélectionnés selon leurs qualités et leurs prix, soit par essais comparatifs, soit, mieux encore, par concours, qu'une publicité, que j'ai pu qualifier *d'institutionnelle,* diffuse les résultats de cette sélection, et les formes corruptrices de la publicité commerciale disparaîtront d'elles-mêmes dans un marché mieux éclairé.

Telles sont les explications liminaires que je devais à mon commentateur et au lecteur. Et la recherche se poursuit maintenant sur cette partie fondamentale du plan concurrentiel que constitue l'assurance des débouchés.

D'abord pourquoi cette assurance ? En quoi peut-elle consister ? Ensuite, que peut-on lui objecter ? Et comment répondre aux critiques ?

I. COMMENT CONCEVOIR L'ASSURANCE CONCURRENTIELLE DES DÉBOUCHÉS ?

Les motifs de l'assurance des débouchés

Pour voir clairement l'utilité de cette assurance, il nous faut supposer mis en place le dispositif d'information concurrentielle des acheteurs auquel je viens de faire allusion. Précisons l'hypothèse de ce que j'ai appelé la publicité institutionnelle. De vastes enquêtes auprès des usagers, puis des analyses de laboratoire et des essais comparatifs ont mis en évidence les qualités et les défauts des articles existants et permis d'établir des normes d'aptitude à l'emploi fondées sur l'expérience. Les « centres techniques de marché » auxquels ces travaux ont été confiés ouvrent ensuite des concours entre fabricants et bureaux d'études afin de définir des modèles de nouveaux produits moins coûteux et plus efficaces. Les récompenses sont accordées selon le triple critère de la qualité physique, de l'aptitude fonctionnelle et du prix.

Le centre technique responsable fait connaître les articles primés par des campagnes publicitaires dégagés des intérêts mercantiles, mises au service du consommateur. L'industrie de la publicité y gagne en pureté et en efficacité. Quant aux fabricants inscrits au palmarès, ils trouvent un marché élargi, ce qui leur permet de fabriquer en masse et d'abaisser leur prix par suite d'une demande accrue. Voilà donc un système de publicité institutionnelle qui donne aux producteurs d'élite les moyens de servir au mieux le public.

Nous voyons cependant que dans l'application une difficulté peut surgir. Pour faire progresser la production de manière à mieux l'adapter aux besoins et à réduire les coûts, il faut engager des capitaux importants dans les investissements de recherche et de fabrication. Ces charges de la production de masse augmentent d'ailleurs avec les progrès de l'automatique. Dès lors une question se pose au producteur d'élite: l'extension du marché qui lui laisse entrevoir la publicité institutionnelle sera-t-elle suffisante pour le décider à engager les investissements coûteux dont dépend la fabrication à bas prix d'un article de haute qualité ?

Voici un test significatif. La visite d'une exposition industrielle nous fait souvent découvrir des articles ingénieux, efficaces, mais d'un coût relativement élevé. Demandons alors à l'exposant quelles sont ses séries de fabrication. Il laisse entendre qu'elles sont faibles.

Et il reconnaît que son prix pourrait être abaissé de 30 %, ou davantage, s'il était assuré de larges débouchés lui permettant une fabrication continue pendant une année entière, ou quelques années.

Je pose alors la question: l'Etat a-t-il le droit de refuser au consommateur cette baisse substantielle de prix sur un article dont la qualité a été reconnue supérieure? Evidemment non. Mais comment réaliser les conditions de cette baisse qui est liée à la permanence des fabrications pendant une longue période? Si la publicité institutionnelle ne suffit pas, je n'aperçois qu'un moyen — celui-là même que demandent les fournisseurs consultés: la garantie de leurs débouchés, pour des quantités données, sur une période définie, à des prix qui seront abaissés en fonction de l'agrandissement même de l'échelle de fabrication.

Le mécanisme de l'assurance des débouchés

Mais comment organiser cette garantie? Diverses solutions viennent à l'esprit.

Au chapitre VIII B de mon livre [1], j'ai suggéré un dispositif fondé sur le mécanisme classique du marché à terme. Les marchandises agréées après normalisation et concours feraient l'objet d'un tel marché où les fonctions de spéculateur seraient assumées par des sociétés d'assurances spécialisées dans la couverture de ce genre de risques. Ces firmes achèteraient à terme les marchandises à des prix de garantie fixés par concurrence entre les producteurs. A l'échéance, les produits seraient vendus librement à des cours qui seraient constatés sur le marché. Si ces cours de liquidation étaient inférieurs au prix de garantie, les producteurs recevraient de l'assureur une indemnité obtenue en multipliant la quantité promise par la baisse du prix. Si, au contraire, les cours de liquidation étaient supérieurs aux prix de garantie, les producteurs paieraient à l'assureur une prime obtenue en multipliant la quantité promise par la hausse du prix. Supposons que l'assurance soit étalée sur une gamme étendue de produits de natures diverses. On peut admettre que les écarts se compenseraient selon la loi des grands nombres. En sorte que le système de l'assurance, pris dans son ensemble, serait approximativement équilibré.

Cette hypothèse est aussi libérale qu'on peut le souhaiter. Mais elle ne permet pas de voir assez clairement le mécanisme de la compensation.

On peut alors se tourner vers une solution plus simple et plus intelligible que j'ai exposée au chapitre X de mon livre, dans la version du « socialisme libéral » (p. 247 et 248). J'ai examiné à ce propos les mérites, mais aussi les faiblesses, aujourd'hui mieux connus, de la planification expérimentée dans les pays socialistes, notamment en URSS. On sait comment se pose le problème. En principe, la planification devrait permettre une meilleure efficacité de l'économie. Elle aboutit en fait à d'immenses gaspillages qui tiennent à plusieurs causes solidaires: la lourdeur de l'appareil bureaucratique, l'élimination du mécanisme concurrentiel des prix, enfin la propriété publique des entreprises de production et de distribution que l'Etat se croit obligé de soutenir, malgré leur mauvaise gestion, alors qu'il devrait faire jouer entre elles la concurrence.

Ces données étant rappelées, imaginons — ce qui est évidemment pour l'instant une hypothèse d'école — que l'accumulation de ces fautes amène les Etats socialistes à décider une révolution économique. La planification y serait maintenue en tant qu'organe de coordina-

---

[1] *Les Faux Dilemmes*, p. 222 à 229.

tion prévisionnelle des investissements et de normalisation des produits, mais l'Etat chercherait à réaliser le Plan en utilisant des entreprises privées fonctionnant avec la garantie d'un capital qui leur serait propre pour la bonne fin des engagements souscrits. Pour amener les entreprises à travailler dans la ligne du Plan, l'Etat fonderait une société commerciale divisée en comptoirs par branche de produits.

Ces comptoirs, qui seraient les rouages commerciaux du Plan, auraient plusieurs fonctions.

D'abord ils se chargeraient des études prospectives de marché afin de mieux connaître les besoins des consommateurs. Ils en déduiraient des normes d'aptitude à l'emploi selon lesquelles seraient définis des types de produits plus efficaces. Puis les comptoirs préciseraient les prévisions générales du Plan, s'efforçant de pronostiquer l'évolution de la demande par marchandise, compte tenu des améliorations de qualité et baisses de prix obtenues par la rationalisation. Enfin ils s'approvisionneraient au moyen d'appels d'offres concurrentiels sur échelle de prix.

Précisons ce mécanisme.

Dans le cadre général du Plan, chaque comptoir invite les entreprises consultées à lui faire connaître les quantités de produits spécifiés qu'elles pourront fournir aux différentes échéances et aux divers prix de l'échelle. Les offres individuelles ainsi recueillies sont totalisées puis confrontées aux demandes escomptées pour les produits en cause, pour chaque terme et chaque prix.

Parmi tous les prix envisagés pour une échéance donnée, il s'en trouve pour lequel le total des offres recueillies est équilibré par la demande prévue. Le comptoir retient les offres faites à ce niveau et commande les quantités correspondantes aux entreprises bien placées.

Vient l'échéance de chaque contrat. Le comptoir acheteur reçoit livraison des marchandises promises. Il les revend, soit directement, soit par l'intermédiaire de distributeurs, s'efforçant de les écouler à son prix de revient (y compris les frais de distribution). Si les prévisions du Plan se confirment, la demande égalise l'offre.

Mais il a peu de chances pour qu'il en soit ainsi. On sait que la prévision la plus experte est déjouée par l'évolution imprévisible de la conjoncture. Imaginons que, sur un article, la demande soit excédentaire au prix d'offre du comptoir: celui-ci relève son prix afin de ramener la demande au niveau de l'offre. Supposons que, sur tel autre article, la demande est insuffisante au prix d'offre; alors le comptoir abaisse le prix pour relever la demande au niveau de l'offre. Dans le premier cas, le comptoir gagne, dans le second, il perd. Ces pertes et profits de conjoncture sont compensés, à l'intérieur de chaque comptoir et entre les divers comptoirs.

Ainsi la manœuvre des prix permet de corriger les effets des « maladaptations sectorielles » dues aux erreurs inévitables de la planification. Bien entendu, cette manœuvre se limite à la période d'exécution des contrats en cours. Les nouveaux appels d'offres sont agencés pour développer les productions insuffisantes (recherchées par la demande) et réduire, s'il y a lieu, les productions excédentaires (délaissées par la demande). Le but de l'organisation commerciale n'est-il pas en effet d'équilibrer l'offre et la demande de chaque produit au prix de revient du comptoir ? Les redressements opérés sur les nouveaux contrats visent cet objectif d'une saine politique économique.

Tels sont les traits de ce qu'on peut appeler une *économie compensée* — au sens où la compensation affecte les pertes et profits imposés par une évolution imprévisible de la conjoncture.

Il va de soi que ces opérations commerciales ne sauraient affecter l'autonomie des entreprises fournisseuses. Celles-ci, qui ont traité à des prix fixés par la concurrence des offres [1], conservent les bénéfices de productivité retirés d'une bonne gestion de même qu'elles supportent les pertes découlant d'une mauvaise gestion.

L'affectation d'un capital privé aux engagements des firmes en garantit l'exécution en même temps qu'elle incite à l'économie de l'exploitation.

Nous avons supposé des comptoirs publics — et il faut qu'ils aient ce caractère pour être de fidèles interprètes du Plan d'Etat. Mais rien n'empêche d'introduire des entreprises privées dans cet appareil.

D'abord les magasins de détail chargés de vendre les marchandises aux consommateurs peuvent être des entreprises privées agréées, après mise en concurrence. Ces concessionnaires des comptoirs seront rétribués d'après la qualité des services rendus à la clientèle.

Quant à la gestion même des comptoirs, rien n'interdit de la concéder aussi à des entreprises privées ayant fait leurs preuves dans le commerce de gros. Ce procédé permettra de décentraliser les responsabilités. Il incitera à économiser les moyens mis en œuvre. Le gérant ou concessionnaire recevra une commission proportionnée à la valeur du service, d'autant plus grande que les produits négociés seront plus avantageux (en qualité et en prix) et le marché mieux équilibré (c'est-à-dire sans perte ni profit notable).

Telles sont les grandes lignes d'un système possible d'assurance de la production par achats à terme de produits sélectionnés et compensation intersectorielle des résultats financiers.

Ce système repose sur l'utilisation de comptoirs qui sont les rouages commerciaux du Plan. Il réduit au minimum l'ingérence de la bureaucratie dans les procédures d'exécution de ce dernier. Il permet d'employer les services de l'entreprise privée, non seulement pour la production, mais aussi pour la distribution des marchandises et la gestion même des comptoirs. Il représente un foyer de convergence possible entre un socialisme et un capitalisme rénovés.

Ce n'est là, bien entendu, pour l'instant qu'une « maquette ». Seule une expérimentation, qui pourrait être progressive, permettrait de savoir ce que vaut une telle proposition, si elle est susceptible d'une application efficace, ou s'il faut l'abandonner comme trop ambitieuse, ou encore si l'on peut en tirer parti au prix de certains amendements.

II. DES OBJECTIONS QUI APPELLENT UNE MISE AU POINT

En attendant cette mise à l'épreuve, il me faut examiner les objections faites au projet. Je m'arrêterai plus particulièrement à celles que j'ai reçues du professeur Oulès. Je ne crois pas trahir la pensée de mon éminent interlocuteur en les résumant ainsi, dans l'ordre d'importance croissante:

a) Comment éviter les collusions entre fournisseurs ?

b) Comment inciter les entreprises à s'installer à la meilleure échelle de production ou de vente ?

[1] Ces prix de vente, bien entendu, peuvent être assortis d'une formule de revision en fonction des prix des moyens de production.

c) Comment éviter les risques d'engorgement du marché par déséquilibres sectoriels ?

d) Comment faire face à une récession générale de l'économie ?

a) Comment éviter les collusions entre fournisseurs ?

Précisons la critique. D'après M. Oulès, les appels d'offres que j'ai proposés ne comporteraient pas de contrôle permettant de s'assurer que les prix sont justes. On peut craindre que ces prix soient gonflés par des ententes tacites ou expresses entre les concurrents.

Je répondrai que c'est l'organisation même de la concurrence qui doit faire échec à ces manœuvres des fournisseurs.

Il me paraît évident — mais je puis me tromper — que la collusion des fournisseurs est plus facile quand la demande est très divisée (ce qui est le cas du marché capitaliste classique) que lorsque la demande est concentrée par l'intervention de puissants acheteurs. On dit souvent que la concentration des achats entraîne celle des fournisseurs. Mais cela n'est pas évident. Voyons les faits. Les services d'approvisionnement des chemins de fer, de l'intendance militaire, des sociétés de distribution à succursales multiples sont fortement centralisés. Cela ne les empêche pas de faire jouer la concurrence entre de nombreux vendeurs dont la taille est souvent très inférieure à la capacité d'achat de ces vastes centrales.

Ce n'est pas tout. Je pense que ma proposition apporte une raison supplémentaire d'espérer une baisse des prix par organisation de la concurrence. Il faut la chercher dans le principe même de l'appel d'offres. Nous savons que, dans le système habituel, la concurrence joue sur les prix pour des quantités limitées. Cette méthode favorise les ententes lorsque les concurrents sont en faible nombre et se connaissent: il est alors relativement facile pour une entente de choisir les adjudicataires selon un tour fixé par une combinaison simple. Au contraire, dans la version que je propose, l'appel d'offres porte sur des *quantités* à fournir sur une échelle de prix. Dans ces conditions, chaque concurrent voit un avantage direct à *accepter un prix bas pour placer sa série économique* qui lui semble la plus intéressante à produire. Il me semble qu'un tel procédé stimule beaucoup la concurrence. On ne peut affirmer que les collusions disparaîtront pour autant, mais elles seront plus difficiles à tramer.

b) Comment inciter les entreprises à s'installer à l'échelle optimale ?

Les explications qui précèdent permettent de répondre immédiatement à cette deuxième question.

Tel qu'il est conçu, l'appel d'offres de nos comptoirs tend précisément à obtenir cette mise à bonne échelle qu'il est difficile d'obtenir dans les autres procédés de planification « indicative » ou « éclairante ».

Dès lors que chaque entreprise est *invitée* à proposer, au moindre prix, la plus grande quantité qu'elle est capable de fournir, elle est, de ce fait même, *incitée* à s'établir à la meilleure échelle, celle qui permet d'atteindre *le coût le plus bas*. Certes, peut-elle avoir besoin de crédit en vue de son agrandissement; mais elle obtiendra plus facilement le concours des banques si ses débouchés sont garantis par les achats d'un comptoir.

c) Comment éviter les risques d'engorgement sectoriel du marché ?

Nous abordons ici une objection importantee.

J'ai mis l'accent sur le caractère facultatif de la garantie. Les entreprises *peuvent* s'assurer en répondant aux appels d'offres des comptoirs. Elles ne sont pas *tenues* de le faire, car ce serait contraire au principe libéral que notre Plan veut sauvegarder.

On peut donc supposer — et c'est là une objection sur laquelle insiste le professeur Oulès — que certains entrepreneurs préféreront être leurs propres assureurs et décideront de vendre directement leurs produits sur le marché libre. Dans cette éventualité on peut craindre que le marché ne soit encombré par l'apport imprévu de marchandises supplémentaires, ce qui mettrait en grande difficulté le comptoir intéressé.

Il ne faut pas négliger un tel risque, ni en exagérer la gravité.

Etant donné les avantages exceptionnels que présente la garantie des débouchés, on conçoit mal que des entreprises qui ont les moyens de s'assurer prennent les risques commerciaux à leur compte.

Le fait peut pourtant se produire dans des cas exceptionnels. Par exemple, une firme puissante et de haute technicité met au point, dans le secret, des techniques nouvelles ou des produits nouveaux dont elle espère qu'ils lui permettront d'affronter avec de grandes chances de succès la concurrence des comptoirs. Si son calcul s'avère juste, elle fera un grand profit par ses ventes directes tandis que le comptoir devra brader à vil prix une production traditionnelle.

Dans cette hypothèse, les pertes sont à la charge du système commercial public tandis que les profits compensateurs restent entre les mains de firmes privées novatrices.

Le cas ne laisse pas d'être embarrassant. Interdire les initiatives des « outsiders » reviendrait à entraver des progrès utiles. Il n'est pas mauvais que des comptoirs publics, qui risquent de s'abandonner à la routine — même s'ils sont concédés à des gérants intéressés au succès — sentent la pression de la concurrence de fabricants indépendants.

Ce qu'on peut raisonnablement envisager, c'est la mesure même que préconise le professeur Oulès pour éviter de trop graves déséquilibres sur les marchés. Les entreprises qui ne voudraient pas concourir à l'approvisionnement des comptoirs seraient donc invitées à publier leurs programmes de fabrication (qualités, quantités, prix et délais). Cela permettrait d'assurer l'éclairage prospectif du marché. Les comptoirs intéressés auraient à tenir compte de la concurrence potentielle de ces produits dans l'évaluation de leurs propres débouchés.

On devine les sanctions dont ce système pourrait être assorti. Si une firme indépendante négligeait de publier son programme de production, elle serait tenue pour responsable des conséquences de sa négligence. En cas de mévente causée par l'apport inopiné de ses produits, elle devrait indemniser le comptoir lésé. Dans le cas contraire, si le programme était publié et que le comptoir n'eût pas évalué le risque à sa juste mesure, c'est le gérant de ce comptoir qui serait tenu pour responsable de la mévente de ses produits. Et l'on voit ici tout l'intérêt de concéder la gestion des comptoirs à des entreprises offrant une surface suffisante pour répondre de leurs fautes commerciales.

C'est peut-être ici l'occasion d'examiner *une autre objection.* Tout le système décrit suppose que les entreprises sont en mesure de prendre des engagements fermes de livraison. C'est en général le cas dans l'industrie. Il n'en est pas de même en agriculture, surtout pour les productions végétales qui peuvent varier dans une large mesure selon les caprices du climat. Paradoxalement, c'est dans le domaine agricole, notamment sur le marché des céréales, que la garantie des débouchés a donné lieu aux applications les plus larges, et cela précisément parce que les agriculteurs ne peuvent pas maîtriser leur production. Mais on a vu

aussi les graves difficultés que suscite l'assurance des débouchés dans cette branche de l'économie. Elle aboutit à des surproductions chroniques que les mesures de stockage, de dénaturation ou de « bradage » sur le marché mondial sont impuissantes à pallier.

Peut-on introduire les productions agricoles dans le champ de l'économie contractuelle et compensée ? Cela semble très désirable pour donner son plein effet au système général de garanties. Mais on ne voit pas encore clairement par quels moyens. La question appelle en tous cas une étude particulière qui nous mènerait à de trop longs développements.

Ce qu'il faut retenir, c'est que la garantie des productions sujettes à engagements fermes — en particulier celles des biens d'équipement d'usage courant — procurerait à la société d'immenses avantages. C'est dans ce secteur que les effets de la normalisation et de la grande série sont les plus appréciables pour l'amélioration des qualités et l'abaissement des prix. M. Oulès n'a pas manqué d'attirer l'attention sur cet aspect du problème.

d) Comment faire face à une récession générale de l'économie ?

Pour en terminer avec ce tour d'horizon, il me faut examiner une dernière objection du professeur Oulès. Se référant à un livre récent de M. Jacques Riboud [1] qui traite précisément des avantages de l'assurance généralisée des débouchés, mon interlocuteur remarque que ce système revient à « garantir la prospérité ». Il peut fonctionner correctement, par le jeu des grands nombres, en période de plein emploi. Mais que survienne une crise génératrice de mévente générale: l'assurance des débouchés cesse de trouver dans la compensation des pertes et des profits sectoriels la source de son équilibre financier. Il y a là, me dit M. Oulès, une « faiblesse majeure » du projet.

J'ai gardé pour la fin l'examen de cette objection de portée très générale. Ce sera l'occasion de revoir de plus haut l'esprit du système proposé.

Référons-nous aux enseignements mêmes du professeur Oulès. Il a montré de manière magistrale que la cause dominante des maladaptations économiques ne réside pas, selon l'explication de Keynes, dans l'insuffisance quasi permanente de la demande globale: les déséquilibres affectant durant certaines périodes l'ensemble de l'économie ne sont habituellement que des effets induits, à la suite de réactions en chaîne provenant de maladaptations sectorielles. Et nous savons que la « planification éclairante » préconisée par cet auteur a précisément pour but de prévenir ces distorsions fatales au progrès.

J'adhère d'autant plus volontiers à la théorie de M. Oulès que j'ai défendu la même explication dans de nombreux articles [2] et dans mon livre sur les *Faux Dilemmes* de la politique économique (chapitre IV. B, p. 128 à 136). C'est d'ailleurs à ces recherches que j'ai dû le bénéfice de découvrir les thèses originales de M. Oulès. C'est aussi l'occasion de rendre hommage à la pensée de M. Alfred Sauvy qui s'est souvent exprimé dans le même sens. Donc la « planification éclairante » nous est proposée comme un moyen d'éviter les « maladaptations sectorielles », et cela est fort bien.

Mais il faut en reconnaître les limites. Si elle fixe une orientation valable aux entreprises, elle ne les garantit pas contre les erreurs toujours possibles des prévisions mêmes du Plan.

---

[1] *Expansion économique,* Editions Mazarine, Paris, 1962, p. 241-42.

[2] Voir notamment l'article publié en janvier 1946 dans la *Revue d'économie politique* sous le titre: « Recherches nouvelles sur le problème des débouchés ».

Aussi bien que les erreurs des entreprises isolées, les fautes de prévision du Plan peuvent se traduire par ces distorsions dans lesquelles M. Oulès voit l'une des causes principales des maladaptations dans la croissance de l'économie occidentale.

Dans ces conditions, le maintien de la prospérité n'exige pas seulement un Plan d'orientation de l'économie, mais un système régulateur propre à en corriger les erreurs.

Telle est précisément l'une des fonctions des comptoirs dans l'économie compensée dont j'ai rappelé ici les traits fondamentaux. Ces comptoirs ne servent pas seulement à régulariser les productions par le mécanisme de leurs achats à terme. La solidarité financière qui les unit permet de corriger les erreurs de prévision du Plan par une manœuvre adéquate des prix, en compensant les pertes accidentelles de surabondance de certaines branches par les profits correspondants d'autres branches.

Il y a dans ce mécanisme un élément très efficace de régulation de l'économie. En cas de distorsion des marchés, le pouvoir d'achat global est stabilisé par les paiements des comptoirs et il y a des chances pour que la portion de la demande qui se retire du marché des produits surabondants reflue sur le marché des autres produits, relativement plus rares. On évite de la sorte les déséquilibres sectoriels qui sont à l'origine de mainte dépression générale [1].

Il nous reste cependant à envisager une dernière éventualité: celle d'une insuffisance de la demande globale par rapport à l'offre globale de marchandises, soit à la suite de la généralisation de déséquilibres sectoriels importants, soit pour une autre cause. Par exemple, à la suite d'une période d'essor, lorsque les investissements effectués au cours de cette période arrivent à maturité et font augmenter massivement la production tandis que les revenus distribués ne croissent plus en raison du rythme d'investissements qui fléchissent. Le professeur Oulès n'a pas manqué d'appeler l'attention sur ces risques de maladaptation sectorielle généralisée par l'interdépendance ou même de maladaptation globale en formulant sa « nouvelle loi des débouchés ».

Dans une telle hypothèse, les achats des comptoirs ne suffiraient évidemment plus à soutenir l'essor économique puisqu'une partie du pouvoir d'achat ne serait plus spontanément distribuée en raison du fléchissement des investissements et du chômage. Le système des comptoirs, pris dans son ensemble, serait alors en déficit.

Mais il est facile de voir qu'une telle anémie ne serait pas sans remède. Il suffirait de décider que, pendant la phase de récession, les comptoirs laisseront glisser leurs prix de vente au-dessous de leurs prix d'achat et seront admis à combler leur déficit par une avance de l'institut d'émission. Il est clair que cette avance n'aurait pas de caractère inflationniste puisque nous serions en phase de baisse des prix, et non de hausse. L'avance se bornerait à compenser la thésaurisation et elle serait renouvelée aussi longtemps que la demande globale resterait insuffisante.

Etant donné l'action exercée par les achats des comptoirs pour maintenir le revenu national, il est probable que cette situation durerait peu. Elle pourrait même se retourner à

---

[1] Peut-être faudrait-il envisager ici l'hypothèse où les « produits rares » sur lesquels refluerait la demande ne seraient pas commercialisés par les comptoirs (il s'agit par exemple d'objets fabriqués sur devis ou de services aux particuliers). Ces produits se revaloriseraient sans que les produits correspondants soient automatiquement récupérés par le système distributif. Il faudrait alors se résoudre à prélever ces profits par un impôt sur le chiffre d'affaires des branches bénéficiaires. En prévision de cette éventualité, l'Etat aurait à donner sa garantie aux opérations des comptoirs. Le cas échéant, il comblerait la perte résiduelle, mais encaisserait en d'autres circonstances un profit résiduel. Il est difficile de pousser plus loin l'analyse de ces hypothèses; seule l'expérience permettra d'élucider certains points obscurs du mécanisme intersectoriel de compensation.

brève échéance, faisant place à une conjoncture contraire où l'on verrait la monnaie thésaurisée remise en circulation. Alors les comptoirs, pris dans leur ensemble, recevraient plus de monnaie par leurs ventes qu'ils n'en distribueraient par leurs achats. Les prix remonteraient en conséquence (et personne ne pourrait éviter cet effet). Mais les comptoirs ne répercuteraient pas la hausse à la production. Ils utiliseraient leurs profits pour rembourser les avances servies par la banque centrale en phase de récession. Ainsi l'inflation serait étouffée dans l'œuf [1].

Résumons ce mécanisme. Dans le cas de fluctuations affectant la demande globale, l'économie compensée produit encore son effet régulateur. Mais la compensation dans l'espace se double alors d'une compensation dans le temps. Le cycle économique est régularisé, moyennant quelques fluctuations de prix, par les alternances d'emprunts et de remboursements à l'institut d'émission.

CONCLUSIONS

Je crois avoir répondu aussi complètement que possible aux objections du professeur Oulès. Pour ce faire, j'ai dû envisager un système commercial quelque peu différent de l'assurance des débouchés décrite au chapitre VIII de mon livre. Mais le lecteur attentif verra la similitude de deux versions. Dans l'un et l'autre cas, il s'agit d'organiser un marché à terme pour des produits d'utilité. L'hypothèse des comptoirs a cependant l'avantage d'être plus simple et il est plus aisé d'en décrire le mécanisme. Raisonnant sur ce système, on voit mieux comment une combinaison d'opérations commerciales traduisant la prévision du Plan permet à la fois d'obtenir une production mieux adaptée et de faire face aux fluctuations imprévisibles de la conjoncture.

J'ajouterai que je ne tiens pas cette solution pour une panacée. La mise en œuvre d'une planification dotée de rouages commerciaux ne va pas sans poser de difficiles problèmes, aussi bien politiques que techniques. Il est possible qu'elle soit un progrès sur une planification purement indicative; il est probable qu'elle est un progrès sur la planification coercitive. Mais tout progrès se paie d'une certaine complication. L'homme doté d'un cerveau lourd est assurément plus efficace que l'infusoire. Mais il est peut-être plus vulnérable et sa création a exigé du temps, d'innombrables essais.

Il en est de même du perfectionnement de l'économie. Mes recherches m'ont amené à imaginer une sorte d'économie distributive utilisant le mécanisme du marché. Ce système met en jeu des régulateurs qui sont des comptoirs écluseurs de prix, ou des assureurs jouant un rôle équivalent.

J'ai ébauché cette nouvelle maquette parce qu'il m'apparaissait que les autres versions du libéralisme et du planisme ne comportaient pas les organes régulateurs [2] qui doi vent permettre un progrès plus sûr dans une économie plus consciente. Mais je reste prêt à me rallier à tout autre projet d'organisation s'il est établi qu'il offre les mêmes garanties par l'emploi de moyens plus simples.

---

[1] Il faut prévoir le cas où les producteurs, appâtés par la hausse, cesseraient de livrer aux comptoirs pour vendre au marché parallèle. Cette fuite des produits (et des profits) serait arrêtée si les comptoirs imposaient aux fournisseurs défaillants une indemnité calculée en multipliant les quantités non livrées par la hausse des prix constatée sur le marché.

[2] Notamment les dispositifs propres à garantir formellement les entrepreneurs contre les erreurs possibles du plan qu'on les invite à suivre.