

Zeitschrift: Revue économique franco-suisse
Herausgeber: Chambre de commerce suisse en France
Band: 29 (1949)
Heft: 2

Artikel: Paradoxes des prix français
Autor: Algoud, Albert
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-888399>

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: 18.01.2026

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

Paradoxes des prix français

par

Albert Algoud

Directeur de « Productions françaises »

La formation et la détermination des prix, relativement simples en période de longue stabilité monétaire, échappent aux notions arithmétiques dans un milieu perturbé par la monnaie fondante, les déficits budgétaires chroniques et les contrôles d'Etat. Lorsque, de surcroît, la production y est appelée à un effort inaccoutumé d'exportation, comme c'est le cas en France, la formation des prix intérieurs et plus encore d'exportation — les premiers ne commandant pas *fatalement* les seconds — se complique de tant d'éléments imprévisibles que l'opération commerciale s'apparente au jeu de hasard.

Je me propose d'examiner ici dans le concret quelques aspects du problème des prix français d'exportation, s'il est possible de les comparer utilement aux prix étrangers et, par suite, dans quelle mesure on peut valablement affirmer s'ils sont supérieurs ou non à ces derniers.

Auparavant, il me paraît nécessaire de rappeler brièvement quelques constatations primaires.

Comment le producteur français peut-il établir un

prix de vente à l'intérieur ? Ecartons, pour simplifier, le cas des denrées agricoles et des fabrications sur devis et prenons l'exemple de marchandises industrielles non contingentées.

S'il y a pénurie, le producteur a toutes chances de vendre à un prix rémunérateur quel que soit le coût de revient, le profit brut tendant toutefois à suivre la courbe de la demande. Si, au contraire, l'offre égale ou dépasse la demande, la contraction de la marge bénéficiaire sera d'autant plus forte que, pour des raisons techniques ou autres, le prix de revient sera, à qualité égale, plus élevé que celui des concurrents. Mais ce schéma théorique ne rend point compte des faits et notamment du facteur monétaire.

Il est évident, en effet, qu'en période de baisse continue du pouvoir d'échange de la monnaie (hausse des prix), le producteur clairvoyant ne saurait établir son prix de vente comme il le ferait en temps de stabilité (et c'est d'ailleurs pourquoi la dépréciation progressive du franc accélère doublement la montée

des prix nominaux). Il est sollicité de rechercher un volant de sécurité, et d'autant plus large que la demande de ses produits est plus soutenue. Comme il est, en outre, enclin à la fois à se couvrir en matières premières au delà de la norme et à « doser » ses livraisons, il contribue à entretenir artificiellement l'insécurité économique et monétaire. On sait aujourd'hui que la fixation des prix par l'autorité gouvernementale s'avère pratiquement impuissante, en régime semi-dirigiste, contre cet état de choses, pour la double raison que nul ne s'installe producteur par philanthropie, et que le contrôle partiel des prix aboutit, d'une part, au détraquement de la machine économique et, d'autre part, à l'alignement final des prix au niveau des cours noirs.

Bien entendu, le contrôle des changes est responsable avant tout autre de cette situation, en assignant à la monnaie une valeur qu'il prétend témérairement abstraire du jeu naturel des phénomènes, et qui perd peu à peu toute signification réelle sous les attaques impitoyables de la méfiance générale.

Sans doute n'est-il point déraisonnable de concevoir — le cas de l'Allemagne de 1933 à 1938 en est un témoignage — une économie à prix intérieurs stables *malgré* un régime de monnaie contrôlée. Mais cela postule une production nationale suffisante pour couvrir les besoins intérieurs essentiels, soit directement, soit indirectement par l'exportation de la contre-partie en marchandises des importations indispensables (ou bien des crédits extérieurs adéquats). Il est alors presque indifférent que les prix intérieurs soient détachés des prix extérieurs si le troc nécessaire à l'approvisionnement national peut être réalisé sans égard aux valeurs nominales des produits échangés. Est-il besoin d'ajouter que l'utilité profonde du contrôle des changes dans une telle conjoncture n'est que d'empêcher la fuite des capitaux provoquée par la menace de guerre ou de révolution ?

Fort différente de cette situation est celle de la France où le contrôle des changes a eu pour effet le plus visible de créer d'abord des monnaies intérieures multiformes, puis une sorte de monnaie de compte virtuelle sur laquelle ont tendu à s'ajuster vaille que vaille les prix.

Un autre facteur de perturbation est la fiscalité par vagues sans cesse renaissantes qui agit comme un accélérateur automatique de la dépréciation monétaire.

Ainsi se sont enflés désordonnément l'ensemble des prix français depuis la Libération, par la conjugaison de la pénurie, des contrôles d'Etat et de la dégradation monétaire, les autres causes n'étant que corollaires de ces trois maux.

Comment cette inflation s'est-elle répercutée sur les prix d'exportation et dans quelle mesure ceux-ci ont-ils suivi les dévaluations du franc ?

On peut évidemment se référer à l'évolution des indices des prix de gros français et étrangers et les comparer aux valeurs enregistrées dans les statistiques d'exportation, mais on se livre alors à des spéculations qui ne saisissent point les réalités beaucoup plus complexes que révèle une dissection sommaire du prix d'exportation dans un pays à monnaie contestée et à prix de revient flottants.

Traduire le prix de revient intérieur majoré d'un profit, dans la devise du pays de destination, ne suffit pas pour « faire un prix d'exportation ». Il convient encore de s'assurer que le prix offert au client étranger soit « compétitif », en d'autres termes qu'il tienne compte des offres concurrentes. Or, la disparité entre les prix français et concurrents traduits en devises aux parités officielles ou semi-libres, est très variable, en grande partie à cause du désordre monétaire international engendré par les contrôles des changes. Il y a là un obstacle à l'établissement des prix d'exportation d'autant plus grand que la monnaie de l'exportateur est plus contestée.

On aura une idée de ce désordre d'après quelques cours pris au hasard, pratiqués (le 4 novembre dernier) simultanément sur des marchés officiels, libres et noirs.

A New-York et à Londres, la parité officielle dollar-livre est de 1 £ = \$ 4,03. Au marché noir de New-York, on cote la livre \$ 2,83, tandis qu'à Paris le cross-rate du marché parallèle s'établit à \$ 2,74 et à Zurich à \$ 2,84.

Le même jour, sur le marché noir de Paris, le florin se traite à 19,7 p. 100, le peso argentin 9 p. 100 environ, la peseta 48 p. 100 au-dessous du cours officiel. Et il est clair qu'aucune des trois cotations du franc suisse sur le marché français, savoir : 49,66, 79,75, 135 (le 16 décembre) ne s'impose comme correspondant aux rapports des pouvoirs d'achat intérieurs des deux monnaies.

Ainsi donc, l'exportateur français se trouve placé devant des arbitraires monétaires sur lesquels il est inéluctablement amené à modeler ses prix de vente dans les limites de leur élasticité, sous peine de perdre de l'argent ou des clients. Ce qui explique déjà, en dehors même d'autres raisons de compétition ou d'opportunité, les écarts entre les prix des mêmes marchandises françaises figurant sur différentes statistiques étrangères d'importation.

D'autre part, le contrôle du commerce, en vigueur dans la plupart des nations du monde, et qui conduit, en règle générale, à des accords de troc plus ou moins déguisés, tend à maintenir les prix à un niveau artificiel, en supprimant ou en limitant la concurrence. Situation qu'exploitent ou sont tentés d'exploiter les bénéficiaires de ces accords.

A l'opposé, les exportateurs sont parfois amenés à consentir localement des prix égaux, voire inférieurs

à leurs prix de revient, soit en vue de se procurer dans les pays où ils vendent des contreparties de matières ou d'instruments de production qu'ils ne peuvent pas, ou qu'ils ne peuvent dans d'aussi bonnes conditions ou aussi vite, se procurer ailleurs ; soit pour s'assurer une réserve de monnaie saine ; soit grâce au soutien direct ou indirect qu'ils reçoivent de l'Etat en quête de certaines devises ; soit encore afin d'obtenir des allocations de matières premières contingentées qui leur permettront de récupérer sur le marché intérieur ce qu'ils auront perdu ou manqué à gagner sur le marché étranger. Quels qu'en soient les justifications ou les prétextes nationaux, un tel dumping est malsain en soi et, par conséquent, condamnable.

Ainsi, les prix d'exportation d'une marchandise donnée, non seulement varient d'un producteur à l'autre, ce qui est parfaitement naturel, mais peuvent différer, chez un même producteur, selon le pays de destination. Si l'on ajoute ces traits, propres aux prix d'exportation, aux causes d'instabilité des prix intérieurs mentionnées plus haut, on saisit combien la détermination du prix d'exportation dans un pays à monnaie fondante et à contrôle d'Etat, procède par tâtonnements empiriques, partant d'un repère : le prix de revient intérieur, mais n'en tenant compte que dans la mesure où il n'est pas estimé opportun de le subordonner à d'autres considérations jugées prépondérantes.

Cela posé, comment comparer rationnellement les prix intérieurs, *a fortiori* d'exportation français, aux prix intérieurs ou d'exportation étrangers, supposé que tous fussent connus ? Comme il s'agit d'une multitude innombrable, il va de soi qu'il ne saurait être question que de sondages. Tentons l'expérience pour les prix d'exportation.

Une première méthode consiste à confronter sur la statistique des douanes françaises les prix moyens à la tonne de marchandises importées de l'étranger et exportées de France reprises à la même position de la nomenclature. En prenant garde que nous sommes en présence de déclarations de valeurs, dont les unes peuvent avoir été majorées, les autres minorées, pour des mobiles divers ; qu'en outre, les prix d'importation sont, en règle générale, calculées CAF, les prix d'exportation FOB ; que maintes réserves seraient encore à formuler quant à cette méthode. Quoi qu'il en soit, du rapprochement des chiffres obtenus il apparaît que la plupart des prix d'exportation français semblent supérieurs aux prix d'importation des objets similaires.

Un deuxième procédé consiste à faire l'opération inverse, c'est-à-dire à mettre en parallèle sur un marché libre les prix d'importation de toutes origines. Mais les résultats peuvent différer suivant

les pays considérés. En Suisse, par exemple, les prix français ne paraissent pas prohibitifs dans leur ensemble, puisqu'ils n'ont pas empêché la France d'y importer pour 195 millions de francs suisses de marchandises dans le premier semestre de 1948. Que ses exportations aient diminué, passant de 252,6 millions de francs suisses dans les six premiers mois de 1947 au chiffre précité dans la même période de 1948, ne semble pas attribuable à la hausse *absolue* des prix puisque la valeur moyenne au quintal des produits français importés sur ce marché a fléchi durant cette période de 46 à 39 francs suisses sans que les changements intervenus dans les catégories de marchandises expliquent à eux seuls une telle baisse. Quant au marché sud-africain, importateurs professionnels installés dans l'Union et représentants officiels déclarent à l'unisson que la vente des productions françaises y est extrêmement difficile parce que leur prix est *anormalement* élevé.

L'explication de ces faits contradictoires ? Il est clair qu'elle ne se trouve pas dans les prix de revient français, qui sont évidemment les mêmes dans les deux cas, ni dans les privilèges des concurrents (Anglais mis à part). La vérité, c'est que les producteurs français se sont médiocrement intéressés jusqu'ici à l'Afrique du Sud, lointaine, où il leur faudra, pour réussir à s'implanter, faire un effort considérable, au moment précis où ils se débattent contre mille difficultés intérieures et où les opérations d'exportation les plus courantes sont la source d'épuisants soucis ; alors que le débouché suisse est ancien, proche, familier, que sa monnaie exerce sur eux un attrait exceptionnel, qu'ils ont donc beaucoup de raisons de vouloir le garder, même au prix de risques et de sacrifices qu'ils espèrent, d'ailleurs, momentanés.

Considérant maintenant la *masse* des exportations françaises, nul ne prétendra tirer de son évolution depuis 1946 ou 1947 l'indication positive de la cherté relative des prix français. Néanmoins, je crains qu'il n'y ait dans l'effort d'exportation de la France une part d'hémorragie. Mais celui-là seul pourrait l'affirmer qui connaîtrait les prix de revient effectifs et les encaissements nets des producteurs français. A cet égard, il est au moins surprenant qu'un rapport officiel récent s'étonne « que les valeurs déclarées à l'exportation (de France) sont notablement inférieures dans certaines branches exportatrices aux valeurs effectivement payées par les acheteurs étrangers ». Comment pourrait-il en être autrement ?

Une troisième méthode consiste à interroger, comme je l'ai fait lors de mon enquête pour les Journées d'Etudes de l'Exportation organisées par le Conseil national du patronat français, les principaux secteurs de la production française, sur la tenue de leurs

prix devant la concurrence internationale. A la fin d'octobre, les réponses ne permettaient pas de dire qu'ils étaient *généralement* trop élevés, mais que si certains l'étaient au point d'interdire toutes transactions autres qu'accidentelles, d'aucuns ne permettant que des ventes sans bénéfice appréciable, en revanche, nombre de prix demeuraient sains. On ne saurait toutefois nier que, sauf exceptions — articles jusqu'ici inconcurrençables, matériel sur devis, notamment — les positions françaises soient aujourd'hui plus menacées sur les marchés libres ou saturés que sur les marchés contrôlés où persiste une semi-pénurie et avec lesquels la France a des accords de contingents. Prologue inquiétant.

Notons en passant que les crédits ouverts par le Plan Marshall ont eu pour effet de détourner vers les Etats-Unis des achats qui se plaçaient en France — et ailleurs — depuis la libération.

Il est d'ores et déjà tangible que l'exportation française est sur une pente dangereuse, *comme en 1938*. Que, de 1947 à 1948, la part des produits agricoles dans l'ensemble des ventes extérieures ait passé de 13,9 à 12,4 p. 100, celle des combustibles minéraux solides, de 0,8 à 7,2 p. 100, celle des minerais et métaux, de 5,4 à 10,4 p. 100, tandis que reculaient celles des textiles, de 25,7 à 20,7 p. 100, des industries chimiques, de 10,7 à 10,4 p. 100, en témoigne. L'accroissement en poids global, est-il besoin de le souligner après avoir écrit ces chiffres, n'est pas du tout rassurant.

En définitive, si beaucoup de débouchés restent ouverts à leurs marchandises, dans l'ensemble les producteurs français estiment que leurs prix de revient sont à la limite au delà de laquelle ils risquent d'entraver les ventes à l'étranger. Ainsi se pose le grave problème de l'abaissement de ces prix, que je ne saurais traiter ici. Du moins insisterai-je sur ce que la pire solution, la plus stérile, serait de dévaluer une fois de plus le franc, une nouvelle manipulation devant inéluctablement aggraver le déficit de la balance commerciale. Ce dont l'économie française a le plus besoin, c'est de stabilité monétaire et politique. Nul doute que la monnaie « assise », le budget assaini avec certitude, il deviendra *possible* d'organiser la production, avec le concours des organisations professionnelles, en vue de la réduction des

coûts de production, et, par suite, des prix d'exportation. Hors de là, point de salut.

Certains spécialistes ont prétendu juger de la valeur relative des produits en la mesurant en heures de travail. On obtient ainsi des rapports entre des pouvoirs d'achat, mais non entre des prix. Le fait que le maçon américain puisse, avec son salaire d'une heure, acheter davantage d'un produit que le maçon belge, ne prouve nullement que ledit produit sorti de l'usine américaine se vendra moins cher en Argentine ou en Egypte que le produit similaire fabriqué en Belgique.

Il me paraît certain que ce n'est pas la hauteur des prix qui a constitué à ce jour le danger majeur pour la production française, mais plutôt leur défaut de permanence. Encore que le plus grand nombre en demeure inconscient, l'exportation, dans les conditions présentes, est trop souvent pour les producteurs français un commerce hasardeux, surtout pour les nouveaux venus. Ce n'est pas sur une base aussi fragile que peut s'édifier une puissante et durable expansion économique.

S'il n'est donc pas permis d'affirmer, pour conclure, que le niveau actuel des prix en France, considérés dans leur ensemble, est de nature à paralyser l'exportation, il est notoire que maints produits y sont devenus inexportables parce que relativement trop chers. Que cette situation soit la conséquence de l'accroissement de la production dans le monde (qui explique aussi la chute de certaines exportations américaines) et de la diminution de la pénurie, ne change rien au drame.

Avec les progrès de l'industrialisation dans presque tous les pays, la marche en avant fulgurante de la technique, le retour de l'Allemagne et du Japon sur le marché de l'univers, les besoins croissants en matières premières inégalement réparties sur la surface du globe, les nationalismes ombrageux qui brûlent ou couvent aux quatre coins de la planète, il va devenir malaisé même pour les plus forts, pour les nations les plus déterminées à garder leur rang, les mieux équipées et nanties d'une monnaie solide, de développer leur exportation dans les années qui viennent. Malheur à celles qui ne comprendront pas à temps qu'une déchéance honteuse attend les peuples qui s'abandonnent à la facilité.

Albert Algoud