NOUVELLE REVUE THÉOLOGIQUE

51 N° 4 1924

# Le juste prix (2)

Val. FALLON (s.j.)

p. 214 - 224

https://www.nrt.be/it/articoli/le-juste-prix-2-3131

Tous droits réservés. © Nouvelle revue théologique 2026

# Le juste prix

(*Suite*) (1).

Nous avons rappelé dans l'article précédent la doctrine catholique du juste prix ; nous avons tâché d'en montrer le fondement et d'en indiquer la portée.

Le domaine de la liberté, le champ laissé à la loi de l'offre et de la demande, avons-nous vu, est limité, notamment, par les considérations suivantes :

1° Le rôle particulier du travail humain, qui exige une rétribution au moins suffisante à la subsistance de la famille ouvrière, dès que les ressources disponibles le permettent ;

2° la destination primordiale des biens, en vertu de laquelle le prix des biens nécessaires doit être établi de

(1) *N. R. Th.*, mars, p. 142.

manière à laisser communément ces biens à la portée de la masse de la *population* ;

3° la règle générale des échanges qui prescrit de respecter, en principe, le prix du marché.

Cette règle générale demande des précisions et des réserves. Nous nous proposons de les rappeler, dans le présent article, puis d'en faire l'application à un cas particulier.

Le prix du marché ne fait loi que dans la mesure où se vérifient les motifs invoqués pour sa justification. Ces motifs sont tirés des heureux effets qui résultent de l'institution sociale des échanges et, en particulier, de ce que le prix du marché s'établit en fonction de l'utilité des marchandises, de leur rareté, et de l'abondance plus ou moins grande des *ressources de la masse des participants. Ceci suppose évi*demment un marché à l'abri de la fraude, du dol, de l'accaparement, des manœuvres tendant à tromper les contractants sur les disponibilités, sur les ressources ou sur les autres conditions susceptibles d'affecter les prix.

Que si des fraudes ou manœuvres de ce genre viennent à fausser l'équilibre du marché, des corrections seront nécessaires pour ramener les prix au niveau où ils se seraient établis en leur absence. Les rectifications à faire subir à l' « aestimatio communis » pourront être appréciées par des hommes probes, sages et compétents.

Il ne faudrait pas s'étonner que, dans un milieu économique où a prédominé pendant près d'un siècle le principe de la *concurrence illimitée et où s'est obscurcie la notion du juste* prix, les corrections à apporter aux prix du marché ne soient fréquentes ; peut-être doit-on regretter l'extrême réserve des moralistes et des casuistes en cette matière, — réserve qui donne lieu à une application abusive de l'adage : qui tacet consentire videtur.

En dehors des influences perturbatrices que nous venons

de mentionner, il peut se présenter des circonstances anormales dont deux sont particulièrement intéressantes à notre époque.

La première est celle du monopole. Le marché est alors dominé par un vendeur dont l'influence sera parfois extrêmement puissante.

La question se pose de savoir si la justice permet de laisser à ce monopoleur le champ libre pour la fixation des prix.

Évidemment non. Cupidité ne fait pas loi. Il n'y a de juste en matière de prix, que ce qui s'inspire de la destination des biens et permet aux échanges de réaliser leurs fins sociales.

Un inventeur, par exemple, pourra demander pour son brevet un prix correspondant à l'importance de son invention, et ce prix pourra parfois être très élevé ; mais l'accapareur qui spécule sur la disette publique, sans apporter en retour de ce qu'il prend aucune source nouvelle de richesse, s'enrichit du bien d'autrui.

Le juste prix, *ici comme partout, sera fonction* de diverses circonstances qu'il faudra, dans chaque cas, apprécier sainement. On pourrait énoncer la règle sous la forme suivante :

« Le prix de monopole doit s'établir eu égard à l'utilité de la chose, à sa rareté, et à l'abondance ou à la pénurie des ressources du public. Il doit être tenu compte, notamment, de la destination primordiale des biens qui veut que les choses nécessaires soient mises, dans la plus large mesure possible, à portée de la masse des consommateurs.

L'injustice du monopoleur serait d'autant plus grave qu'il abuserait de sa prépondérance pour exiger *des prix excessifs en échange d'objets de plus grande nécessité* ».

Nous exprimons à dessein la règle sous cette forme relative. Il y a, en effet, un très grave abus à forcer les prix des produits de première nécessité, puisque le but premier de **tout régime des biens est de fournir à chacun le nécessaire.** Au contraire, il n'y a pas d'abus ou il n'y en a guère à

demander de hauts prix pour des objets de pur luxe.

Remarquons que le monopole n'implique pas l'unité physique du vendeur. L'*entente* entre plusieurs vendeurs pour la fixation des prix aboutit au même résultat et est donc soumise à la même règle.

Rien n'étant plus fréquent aujourd'hui que pareilles ententes, la règle du monopole trouve chaque jour des applications plus nombreuses et plus importantes. Elle vaut, non seulement pour les marchands proprement dits, mais pour les producteurs qui fixent de commun accord le prix d'écoulement de leur produit; pour les travailleurs qui, par le moyen du syndicat et du contrat collectif, réalisent le monopole du travail et en déterminent le prix; pour les consommateurs qui parviennent parfois à s'entendre pour faire leurs conditions aux vendeurs.

Enfin, remarquons que la règle formulée pour le monopole doit être étendue au cas de disette grave de choses nécessaires.

En effet, dans cette hypothèse — qui fut, par exemple, celle des cultivateurs et des marchands de céréales ou de comestibles pendant la grande guerre — les détenteurs possèdent une telle prépondérance que, même sans entente, ils sont en état d'exiger des prix exorbitants.

S'ils usaient sans ménagement de cette prépondérance, il s'en suivrait des conséquences désastreuses :

*a*) les biens nécessaires ne pourraient plus être acquis que par les plus fortunés;

*b*) les prix seraient ruineux pour la plupart des acheteurs;

*c*) les vendeurs s'attribueraient, sans prestation correspondante de leur part, une énorme portion de la richesse générale;

*d*) ils provoqueraient de graves perturbations économiques.

Les faits dont nous sommes les témoins, depuis 1914, donnent à cette sèche énumération un commentaire trop impressionnant pour qu'il soit nécessaire d'y insister. Le

mépris public, — qui est une des expressions de l' « aestimatio communis », — a justement flétri les profiteurs de guerre ; les profiteurs d'après-guerre valent à peine mieux. Les uns et les autres sont en possession d'argent mal acquis. Ils ont dépouillé les classes de la population que les circonstances favorisaient moins. Ils ont contribué à porter le coût de la vie à des hauteurs folles. Ils sont pour une bonne part dans l'accroissement calamiteux des dettes de l'État : celui-ci, en effet, a dû avancer des sommes colossales pour la restauration des régions dévastées, pour le charbon de ses chemins de fer, pour la plupart de ses autres dépenses, parce que les fournisseurs de charbon, de pierres, de briques, de matériaux de tout genre, exigaient des prix exagérés ; parce que les travailleurs, de leur côté, prétendaient à la fois diminuer leur effort et hausser leurs salaires, dans des circonstances où, la somme totale des richesses disponibles étant beaucoup moindre qu'avant la guerre, chacun eût dû se contenter de peu.

Le déséquilibre dans lequel nous vivons, les maux que nous aurons à subir durant de longues années encore viennent en très grande partie de la cupidité exacerbée de la plupart des producteurs, vendeurs et travailleurs depuis la guerre.

Concluons : dans les périodes de disette, les détenteurs des biens qui s'échangent, travail compris, ne peuvent user sans limite de leur situation privilégiée. Ils peuvent s'assurer une rétribution convenable pour leurs frais, leurs risques et leurs travaux. Ils peuvent même élever quelque peu les prix en raison de la nécessité générale de restreindre la consommation et de susciter une offre et une production plus abondantes. Mais ils doivent avoir égard à la détresse des acheteurs et leur laisser, dans toute la mesure du possible, les choses nécessaires à des prix abordables.

* * *

Tels sont les principes.

Appliquons-les à un cas intéressant et actuel : celui des prix du charbon.

Les données du problème sont les suivantes :

1) Le charbon est, dans notre régime économique, un objet de première nécessité. L'ensemble de la population l'emploie, sans pouvoir lui substituer un succédané, pour le chauffage, l'éclairage et la cuisson des aliments. L'industrie l'utilise en masse pour la fusion ou la cuisson d'une foule de matières ainsi que pour la production de la force motrice : vapeur et électricité.

Le charbon est surtout indispensable à un pays qui, comme la Belgique, vit principalement d'industrie et de transports.

2) Le charbon s'est raréfié depuis la guerre et notamment en 1923 au point de créer une grave disette. Les causes de cette raréfaction sont la diminution de la production des bassins belges, qui, jusqu'à ces tout derniers mois, fut inférieure à celle d'avant la guerre; la diminution de la production des anciens bassins français dont les installations avaient été détruites par les allemands; la quasi-suppression de la production dans la Ruhr pendant la plus grande partie de 1923; le change défavorable qui mettait les charbons anglais à des prix énormes.

3) Le marché charbonnier belge est dominé par l'entente de tous les charbonnages, qui se concertent pour la fixation commune des prix, et par l'entente des ouvriers mineurs syndiqués.

Nous nous trouvons donc devant un cas de monopole portant sur un produit de première nécessité, raréfié par des circonstances exceptionnelles, dans un pays dont les ressources étaient sensiblement diminuées par une période de guerre et de perturbations économiques.

En pareil cas, le juste prix est celui qui, couvrant les frais, rétribuant les travaux, récompensant, s'il y a lieu, l'habileté et l'activité exceptionnelles, donne un bénéfice modéré et même s'élève quelque peu au delà pour avertir le consommateur et susciter un accroissement d'offre et de production.

Or, que s'est-il passé?

Nous ne voulons pas faire ici le procès de tel ou tel charbonnage, de tel ou tel marchand de charbon, ni de tel ou tel groupe d'ouvriers. Nous tenons d'ailleurs à noter que les situations des divers producteurs et vendeurs présentent, dans le détail, des diversités très considérables et que, en conséquence, toute généralisation serait injuste. Le prix qui laisse à l'un d'énormes bénéfices pourrait se justifier pour tel autre qui opère dans des circonstances exceptionnellement onéreuses ou difficiles.

Nous nous en tiendrons donc à un examen d'ensemble. Nous considérerons la courbe générale des prix. Cela suffira pour nous permettre de conclure à leur exagération.

On pourra tirer de là les directives suffisantes pour apprécier les cas particuliers qui se posent.

Quels furent donc les prix pratiqués dans ces dernières années et, particulièrement, en 1923?

La *Revue du Travail* du 31 janvier 1924 donne la statistique suivante, dont les données ont été recueillies soit auprès d'industriels et de commerçants notables, soit auprès des fédérations patronales ou d'autres groupements d'employeurs. Il s'agit des *prix de gros* des charbons, prix ramenés à une moyenne. Les catégories de charbons considérées sont : *a*) les charbons classés de plus de 2 mm; *b*) les fines, poussiers mi-lavés et bruts demi-gras et gras; *c*) les cokes mi-lavés; (il s'agit des cokes dits « belges »), c'est-à-dire fabriqués avec des charbons belges, excepté à partir du mois d'octobre, où l'on n'a plus distingué les « belges » des « mélangés », c'est-à-dire des cokes fabri-

qués avec un mélange de charbons belges et de charbons anglais; *d*) les agglomérés-briquettes du type II.

Pour faciliter la comparaison, on ramène à 100 le prix des mêmes charbons en avril 1914.

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| Avril 1914 | 100 | Avril 1923 | 634 | Septembre 1923 | 672 |
| Décembre 1922 | 462 | Mai » | 643 | Octobre » | 725 |
| Janvier 1923 | 514 | Juin » | 639 | Novembre » | 789 |
| Février » | 579 | Juillet » | 643 | Décembre » | 708 |
| Mars » | 620 | Août » | 667 | | |

Le coefficient d'augmentation est donc 7,8 entre avril 1914 et décembre 1923. Il est de 1,53 (c'est-à-dire que les prix ont augmenté de plus de moitié) entre décembre 1922 et décembre 1923.

Cette augmentation est plus forte que celle qu'on relève généralement pour les charbons proprement dits, parce que cette statistique inclut les cokes et les agglomérés.

Une autre statistique se rapportant uniquement au charbon le plus commun (*tout venant*), marque cependant une hausse qui va de 500 à 660 selon les endroits, entre avril 1914 et fin 1923. Elle relève des hausses de 24 % en moyenne entre décembre 1922 et décembre 1923. On avait cependant atteint à la fin de 1922 des prix suffisants pour qu'on y restât!

Une troisième statistique, suivant les fluctuations du *coût de la vie*, signale, pour la rubrique *chauffage et éclairage*, une hausse de 27 % entre janvier 1923 et janvier 1924 (1).

Une quatrième statistique relative aux *prix de gros des sous-produits du charbon :* goudron, benzol, brai, signale les hausses suivantes :

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| Avril 1914 | 100 | Avril 1923 | 1059 | Septembre 1923 | 974 |
| Décembre 1922 | 682 | Mai » | 976 | Octobre » | 998 |
| Janvier 1923 | 789 | Juin » | 960 | Novembre » | 991 |
| Février » | 993 | Juillet » | 1059 | Décembre » | 841 |
| Mars » | 1088 | Août » | 1116 | | |

Le coefficient d'augmentation est donc 8,41 entre avril

(1) Revue du Travail, janvier 1924, p. 132-133.

1914 et décembre 1923. (Il a passé par un maximum de 11,16 en août 1923). Il est de 1,23 (c'est-à-dire que les prix ont augmenté de 23 °/₀, entre décembre 1922 et décembre 1923.

Remarquons que ces statistiques tablent sur des chiffres fournis par les producteurs et les vendeurs eux-mêmes, et qu'elles se rapportent uniquement aux prix faits pour la Belgique.

Les prix d'exportation ont dépassé de très loin les prix de l'intérieur. Cette différence se justifiait d'ailleurs, partiellement du moins, en raison notamment des changes élevés des pays étrangers; nous n'entrons pas dans cette discussion; toutefois le fait mérite d'être signalé parce que les prix d'exportation surélevés offraient aux charbonniers une possibilité de plus de faire des prix abordables pour l'intérieur.

D'autre part, on n'ignore pas que, entre les prix déclarés et les prix discrètement convenus, il y a souvent une marge notable.

Il faudrait encore corriger les prix mentionnés ci-dessus du fait que la marchandise livrée fut souvent de qualité détestable, tout ce qui était noir passant pour charbon.

De sorte que les hausses accusées par les statistiques que nous avons citées peuvent être considérées comme sensiblement inférieures à la réalité.

* * *

Les charbonniers ont si bien senti le défaut de leur position qu'ils ont essayé de tous les prétextes pour s'excuser. Mais les arguments ne peuvent être meilleurs que la cause.

Ils ont invoqué l'augmentation des frais de production. Seulement, s'il faut en croire les chiffres fournis par l'Administration des Mines, les frais avaient passé, entre 1913 et 1922, de 400 millions à 1,600 millions, soit une différence de 1 à 4, tandis que les prix montaient de 1 à 4,62(1).

(1) Nous n'avons pas encore les frais pour 1923.

De plus, il faut tenir compte de ce que les chiffres fournis par l'Administration des Mines forcent considérablement les frais pour les années qui viennent de s'écouler ; en effet, ces chiffres comprennent toutes les dépenses de l'année, même celles qui, couvrant des dépenses de premier établissement, devraient être réparties en amortissement sur plusieurs années ; or, les dépenses de ce genre ont été très élevées depuis la guerre en raison des agrandissements et des perfectionnements d'installations et d'outillage nécessités par les circonstances, notamment par la hausse des salaires et par la diminution de la journée de travail ; ces dépenses, portées au passif des années d'après-guerre, donneront leur fruit dans les années qui viendront.

D'ailleurs, l'augmentation des frais eût été moindre si les prix du charbon n'avaient pas été tellement exagérés : les ouvriers réclamaient des augmentations de salaires parce que les prix montaient, et les patrons remontaient les prix parce qu'ils venaient d'accorder une augmentation de salaire ; on était, et l'on est encore, au rouet.

Les prix des transports augmentaient aussi en raison de la hausse des combustibles.

On ne sortira pas de ce cercle vicieux aussi longtemps que les producteurs, patrons et ouvriers, ne reviendront pas à la modération, qui, dans l'espèce, est aussi la raison et la justice.

Les charbonniers ont argué encore de la forte demande des charbons classés, que l'on qualifiait pour la circonstance de charbons de luxe. Sans doute, les frais du triage ou de classement doivent être payés ; mais ils sont loin de s'élever au niveau où l'on a porté l'accroissement des prix. D'autre part, il est abusif d'assimiler les charbons classés à des produits de luxe. Les ménages les plus modestes, les maisons vivant de la vie la plus étroite, consomment des charbons classés. Ils le font par raison d'économie : d'abord, pour ne

pas recevoir 10 à 20 % de terre et de pierres, dont le tout-venant est gratifié; puis, pour ne pas payer des frais de transport et de manutention qui sont aussi élevés pour les mauvais charbons que pour les bons; enfin, parce que l'emploi des systèmes de chauffage central, des feux continus, des poêles spéciaux, exige des charbons d'un certain calibre. On prend du charbon calibré exactement comme on prend un soulier d'une certaine pointure pour chausser son pied et des briques d'une certaine mesure pour bâtir sa maison.

Un autre prétexte fut celui des allocations familiales. A peine les charbonnages avaient-ils décidé d'accorder les allocations familiales à leur personnel, qu'ils annonçaient une nouvelle hausse de 5 % pour en couvrir les frais. Mais ces allocations, compensées d'ailleurs par des avantages non méprisables, ne coûtent pas même 1 % du prix de vente!

Aux reproches d'exagération des prix, d'aucuns objectent que les dividendes distribués par les sociétés charbonnières ne sont guère élevés.

Nous pourrions répondre qu'il y a dividende et dividende; tel charbonnage a donné pour l'exercice terminé fin juin 1923, un dividende de 25 fr. à la tonne. Mais c'est un privilégié et nous voulons nous garder des généralisations indues. Nous remarquerons seulement que, à côté des bénéfices distribués en dividendes, il y a, à certaines époques, des bénéfices réinvestis sous forme d'agrandissements, de percement de puits nouveaux, d'installations, etc. Or, comme nous l'avons noté déjà ci-dessus, nous venons de traverser, depuis l'armistice, une de ces époques, et le plus clair des bénéfices de beaucoup de charbonnages a passé en emplois de ce genre, de même qu'en réserves, en construction d'habitations à bon marché, etc. D'excellentes raisons justifient cette politique, sans parler de la crainte du fisc, qui est pour plusieurs le commencement de la dissimulation.

**La preuve que les prix de 1923 furent surfaits, c'est que** des hommes bien placés pour le savoir, des hommes appartenant au monde des affaires, ont fini par le reconnaître. Le chroniqueur industriel d'un des principaux journaux de Bruxelles, dont la compétence trahit un professionnel, annonçant, le 13 janvier dernier, l'approche de la baisse dont on percevait les premiers symptômes, laissait échapper l'aveu que « les prix de 1923 avaient été surfaits ».

En vérité, les charbonniers, s'ils ne détiennent pas le record de la hausse, se classent indiscutablement dans le peloton de tête. Ils ne sont distancés que par de rares concurrents. Sur les 57 produits relevés dans l'*Index de l'augmentation des prix de détail,* le charbon arrive troisième, précédé par les œufs et les allumettes. Sur les 17 catégories de produits relevés par l'*Index de l'augmentation des prix de gros,* le goudron et ses dérivés (sous-produits du charbon) arrivent bons premiers, avec l'indice 841 (le 100 étant pour avril 1914); et le charbon (les quatre catégories indiquées plus haut) arrive second, avec l'indice 708, pour décembre 1923.

Il ne reste qu'à plaider les circonstances atténuantes : déformation générale des idées et de la conscience professionnelle; complexité des questions de prix; affolement de l'après-guerre; répugnance à accomplir l'austère devoir quand tant d'autres s'en dispensent; carence quasi-complète du pouvoir politique, dont les réglementations timides et incohérentes restent inefficaces.

Mais qui plaide les circonstances atténuantes plaide **coupable.**

VAL. FALLON, S. I.