

Zeitschrift: Revue syndicale suisse : organe de l'Union syndicale suisse
Herausgeber: Union syndicale suisse
Band: 21 (1929)
Heft: 9

Artikel: Problèmes de la formation des prix
Autor: Marbach, Fritz
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-383745>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. 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. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

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. [Voir Informations légales.](#)

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. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 02.02.2025

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

Ainsi, en ce qui concerne le canton de Thurgovie, il faut ajouter aux trois communes mentionnées au tableau envoyé récemment: Kreuzlingen qui donne 13 % de subvention, Steckborn 10 %, Altnau 10 %. Celles de Frauenfeld qui accordent 20 % et Arbon 15 %.

Aux renseignements concernant Zurich, ajouter les communes ci-après qui accordent aussi des subventions: Affoltern s. A. 20, éventuellement 15 %, Lindau 30 %, Opfikon 20 %, Richterswil 30 %, Unter-Engstringen 35 %. Dans le canton de St-Gall: la commune de Buchs (Rheintal) 15 %.

Le secrétariat ouvrier cantonal argovien nous signale aussi que dans son canton les communes suivantes versent des subsides aux caisses syndicales: Wohlen 20 %, Remigen 5 %, Rheinfelden 20 %, Bottenwil 10 %, Birmenstorf 10 %, Hendschiken 10 %, Schinznach 15 %, Holziken 10 %, Beinwil am See 15 %, Ammerswil 10 %, Magden 20 %. Reinach, mentionné également dans notre tableau, mais sans indication du pour-cent, reçoit 20 % de subvention.

Quant au canton d'Appenzell (Rh.-Int.) il a porté sa subvention cantonale de 20 % à 30 % dès le 1^{er} juin 1929.

Nous chercherons à nous tenir à jour et nous signalerons au fur et à mesure les modifications arrivant à notre connaissance. Nous sommes aussi reconnaissants de tous les renseignements qui nous parviendront à ce sujet.

Cette étude a pour but de donner une vue d'ensemble à nos organisations affiliées. La documentation fournie sera certainement utile pour obtenir partout le versement de subventions cantonales et communales et pour en faire augmenter le montant. Elle est aussi une démonstration de la nécessité qu'il y aurait à amener un peu plus d'unité dans cette diversité.

Problèmes de la formation des prix

Par le D^r Fritz Marbach.

Invité par la rédaction de la *Revue syndicale* à m'exprimer au sujet des problèmes que soulève la formation des prix, à la lumière des expériences recueillies en ma qualité de membre de la commission consultative du Département fédéral de l'économie publique, je m'acquitte de ce mandat avec toute la restriction et la réserve que m'imposent la dite qualité et la brièveté relative de mes observations. Je ne saurais même, ici, prétendre à esquisser la théorie de la formation des prix, car il y faudrait un gros volume. Ce que je crois devoir faire, c'est simplement exposer librement quelques questions particulièrement importantes — et cela pour une bonne part en raison de ce que, dans le monde ouvrier, il règne les conceptions les plus diverses au sujet d'un même facteur économique.

Je pourrais être tenté d'édifier mon étude sur la théorie marxiste de la formation des prix. Mais cela me mènerait trop loin et c'est pourquoi je me bornerai à rappeler ceci :

Marx était d'avis qu'une production capitaliste développée devait déterminer une quote moyenne de profit, de telle sorte que le prix d'un produit se composait, en moyenne, du capital variable absorbé par ce produit (salaires), plus le capital constant employé (matières premières, matières auxiliaires et portion des installations passée en valeur dans le produit, soit quote naturelle d'amortissement), plus, enfin, le bénéfice moyen. Et, d'autre part, la loi de l'offre et de la demande venait encore exercer ses effets sur les modalités de ce « prix de production ».

Cette conception appelle d'importantes remarques à deux points de vue :

1^o Ce fut tout au moins, de la part de Marx, une imprudence que de définir le prix de production comme étant la résultante des frais et de la quote de profit, car, dans une économie capitaliste fortement développée, il arrive en effet que d'importants groupes de producteurs parlent de pertes, quand ils réalisent plus que les frais, mais moins que le prix de production ainsi que Marx l'entend. Tel qu'il vient d'être défini, — la théorie moderne y voit, elle, tout autre chose — le prix de production est donc, aux yeux du producteur, le prix « naturel ». Et ce prix naturel est identique pour parler populairement au total des frais et du « bénéfice usuel ».

2^o C'est autour de ce prix que selon Marx, vient battre le flot de l'offre et de la demande. Un point d'interrogation est permis ici. L'idée marxiste est juste, si l'on admet la libre concurrence. Mais cette dernière — et c'est une des constatations les plus typiques de la Commission des prix — est très souvent éliminée dans l'économie moderne. La libre concurrence qui pourvoyait effectivement autrefois à ce que le jeu de l'offre et de la demande s'accomplît autour du « rocher de bronze » des frais additionnés au profit moyen n'existe aujourd'hui plus du tout dans des cas décisifs. L'offre détermine souvent la demande et au lieu de l'ancien jeu du flot mouvant marxiste nous n'avons plus qu'une eau congelée, avec la possibilité d'un niveau beaucoup plus élevé d'un côté du « rocher de bronze » que de l'autre. Autrement dit, la péréquation des prix en tant que *fonction* de la libre concurrence d'autrefois, a cédé la place à un *état*. La somme de tous les prix devant, dans des conditions monétaires normales, réaliser les valeurs en cause, il faut nécessairement qu'à des prix surfaits viennent faire équilibre des prix insuffisants. Mais aujourd'hui ces deux catégories de prix (supérieurs et inférieurs au profit moyen possible) n'oscillent plus, ne font plus monter et descendre leurs flots : ils sont « solidifiés ». Une partie du capital travaille maintenant *continuellement* avec un profit excédant la

moyenne, et une partie *continuellement* aussi avec un profit inférieur, en laissant un « prix usuel ». Le terme de « continuellement » n'a évidemment ici qu'une valeur *relative*. L'image de l'eau congelée n'est pas tout à fait exacte. L'expérience montre en effet que la concurrence n'est pas entièrement éliminée même dans un système économique cartellé, trusté et à prix rigoureusement fixés. De puissants cartels et trusts, même, redoutent une concurrence possible, — dans les cartels, d'ailleurs, elle existe toujours, pas quant aux prix, qui sont réglés par convention, mais quant à la qualité — car il est conforme à la nature humaine et, notamment, au capitalisme, de tenter soi-même la chance qui sourit à autrui. Mais le système moderne des cartels et des trusts exigeant de très *gros capitaux* pour la fondation de nouvelles entreprises, les velléités de concurrence se trouvent en quelque sorte endiguées naturellement. Avec une production capitaliste avancée, c'est-à-dire avec un régime concentré et rationalisé et une économie à grandes finances, la possibilité de la concurrence est restreinte. Et, pour parler ici également par image: si la concurrence ne fait plus jouer son flot, il n'y a pas non plus solidification et gel, mais toute la lutte économique éveille l'idée d'une mer de mélasse, aux lentes et paresseuses oscillations.

En raison de mes observations tant au sein que hors de la Commission des prix, j'arrive à la conclusion, en ce qui concerne l'influence de la concurrence sur la formation des prix — considérée en général, et non pas pour les diverses branches individuellement — que ni le libre jeu des forces, sur lequel Marx tablait encore, ni la *dictature absolue* des prix dont on parle souvent, ne règnent aujourd'hui, mais bien un moyen terme entre l'un et l'autre, que j'appellerai « concurrence sur un plan social supérieur ». Ceci équivaut à dire « concurrence entre *groupes* » et « ralentissement, consolidation, des fluctuations ». Comme je viens de le dire, d'ailleurs, il n'y a là que l'appréciation d'un *état économique momentané*. Pour ce qui regarde la *tendance*, d'autre part, on peut bien dire que la concurrence libre d'ancien style est en passe de disparaître, c'est-à-dire que la concurrence individuelle se mue en concurrence de groupes et de groupements universels, avec, passagèrement, *élimination absolue de la concurrence* dans certaines branches et groupes. Si donc l'on ne saurait parler sans plus d'une suppression de la concurrence, on peut tout de même en parler pour *diverses branches* et pour des *temps déterminés*, mais d'une *durée imprévisible*.

Ainsi qu'il ressort de ses publications, la Commission des prix n'a rencontré une formation des prix entièrement indépendante dans aucune des branches sur lesquelles ses observations ont porté. Partout elle s'est heurtée à des cartels et à des fixations de prix, notamment en ce qui concerne le pain et le ciment. La boucherie seule a fait exception jusqu'ici; mais la Commission s'est vue obligée, dans son rapport sur la viande, d'ajouter la phrase sui-

vante, fort intéressante au point de vue de la théorie du prix: « On constate que la fixation des prix sur la base d'une conception uniforme concernant les prix à réclamer, peut suppléer dans une large mesure à une fixation par voie de cartel. » Cette phrase, dont les bouchers contestent d'ailleurs le bien-fondé, implique un tout nouveau facteur de la formation des prix, sur lequel il conviendra de revenir encore: l'élément psychologique au cas particulier non point individuel, mais collectif pour un groupe déterminé.

La constitution de cartels et de trusts, comme le montrent les considérations qui précèdent, revêt nécessairement une haute importance. C'est dans cette sphère que se trouvent les *conventions de prix* (chez les cartels) ou la puissance monopoliste de former les prix, telle qu'elle peut résider dans le trust lui-même selon le cas. La Commission des prix n'a eu qu'une seule fois, jusqu'à présent, à s'occuper d'un cartel de production, à l'occasion de son enquête concernant le ciment. Les résultats de cette enquête présentent indubitablement de l'importance pour l'appréciation des effets des cartels. A mon avis personnel, toujours, il en découle que deux choses essentielles doivent être distinguées ici:

- 1^o le cartel en tant qu'organisation de production et de vente;
- 2^o le cartel considéré comme régulateur des prix.

Quand aujourd'hui on écrit au sujet de questions de trusts et de cartels, il arrive — et c'est le cas notamment dans la presse politique prolétarienne — qu'on mette dans le même panier les cartels et trusts envisagés comme groupements de production et de vente et ces mêmes organisations considérées comme facteurs de la fixation des prix. C'est à ce dernier caractère qu'on donne alors la prépondérance et l'on aboutit à une condamnation tout à fait générale. L'économiste socialiste conscient de ses responsabilités ne saurait dénoncer assez le vice de toute appréciation superficielle de phénomènes économiques. Dans les questions touchant les formes des entreprises lucratives, particulièrement les cartels et les trusts, la presse de toutes nuances se laisse fort aisément aller à un jugement *unilatéral*, s'inspirant de la pratique monopoliste en matière de formation des prix. Pour l'appréciation de cette pratique, le grand public se range en deux grands camps, toujours prêts à condamner trusts et cartels et s'indignant, l'un, de ce que les principes d'autrefois (prix de revient additionné au bénéfice usuel, modifié dans l'un ou l'autre sens par le jeu de la libre concurrence) ne font plus règle pour la détermination des prix et, l'autre, de ce que la notion de « juste prix », du *justum pretium* médiéval, trouve si peu d'accueil dans la pratique capitaliste. L'idée théologico-morale du « juste prix » procède du concept qu'il doit y avoir parité de valeur entre la marchandise et son prix. Elle se rapproche par là, théoriquement de la notion marxiste des valeurs, si bien qu'il n'y a rien d'extraordinaire à

ce que le second des grands camps susmentionnés comprenne surtout des catholiques et des socialistes, tandis que le premier est constitué par l'ancien libéralisme. En résumé, quelles que soient la conception du monde et la nuance de la presse, on se hâte trop — en Suisse du moins — de jeter l'anathème sur les cartels et les trusts en raison de leur pratique en matière de formation des prix. Ce qui peut légitimement être condamné, — si, comme cela me paraît aller de soi, on admet des principes d'ordre moral dans le domaine économique — c'est la mise à profit d'une puissance particulière pour obtenir constamment un prix surfait, car pareil prix, appliqué d'une manière continue et sur une base large, porte dommage à l'économie sans créer aucun profit autre qu'un profit personnel ou de groupe.

Mais si longtemps même que le désir de réaliser un prix surfait puisse déterminer la fondation de trusts ou de cartels, la fixation monopoliste des prix ne doit pas forcément être la seule fin essentielle du cartel et surtout du trust. Cartels et trusts sont en effet aussi les « exposants » de *puissances d'évolution* dans le domaine économique de l'*organisation de la production*. Sans eux, la production moderne serait inconcevable tant au point de vue de la quantité qu'à celui de la qualité. Il ne convient pas, dès lors, de prendre la politique des prix d'un cartel ou d'un trust pour point de départ d'un mouvement dont l'aboutissement final ne pourrait être que la destruction de cette organisation.

Lors de son examen du cartel du ciment, la Commission des prix a établi que la ruine de ce cartel par les entreprises nouvellement surgies dans la branche ne donnerait pas les résultats qu'on espère peut-être de l'intervention d'« outsiders », et cela en raison de la loi de dégression des prix — loi suivant laquelle les frais par unité produite baissent rapidement avec l'accroissement du degré d'exploitation. L'entrée en jeu de non-affiliés dans une branche où même les usines conditionnées rationnellement ne sont pas exploitées à fond, ne saurait en effet manquer de réduire encore le degré d'exploitation général et, partant, d'augmenter les frais de production *par unité* et, avec le temps, les prix également. Sur ce point, le collaborateur scientifique de l'Union syndicale a, dans une étude concernant les publications de la Commission des prix, appuyé la manière de voir de cette dernière. Il ne m'appartient pas, en ma qualité de membre de ladite commission d'exprimer un jugement sur les prix du ciment. Les observations qu'il y avait à faire quant à ces prix, figurent dans le rapport de la Commission, et l'on peut les relire. Ceux qui estiment que les prix du ciment sont excessifs, doivent, à mon avis, en étudiant les possibilités d'une réglementation, en venir au postulat d'un contrôle public du cartel, à peu près dans le sens du régime norvégien. Ceci me paraît la seule voie praticable, pour le moment, afin de prévenir des prix surfaités et, d'autre part, d'*encourager* la constitution de cartels et de trusts, au lieu de

chercher — d'une manière absolument manquée au point de vue économique — à instaurer un état de choses que l'évolution même n'admet plus: la libre concurrence individuelle. Encore que la domination monopoliste du marché joue un rôle important dans les cartels comme dans les trusts, une union des producteurs détermine en dernier ressort une élévation de la quote de profit. Croire que pareille élévation puisse intervenir uniquement par la fixation de prix supérieurs, serait tout à fait erroné. Elle peut au contraire être obtenue aussi par une *réduction des frais*, soit par des mesures destinées à rendre l'exploitation moins onéreuse. D'une manière générale, les cartels ne naissent pas de la prospérité d'une branche, mais bien de ses *difficultés*. La fixation des prix et la dégression des frais s'effectuent alors simultanément dans diverses directions: Les premiers haussent tandis que les seconds s'abaissent par unité, le cartel agissant contre une charge d'intérêts trop forte, c'est-à-dire précisément dans le sens d'une dégression des frais. Mais, s'il en est effectivement ainsi, une hausse de prix justifie-t-elle d'emblée une lutte contre le cartel? Nullement, me semble-t-il, car ce serait une lutte non seulement contre l'élévation des prix, mais *aussi* contre la dégression des frais. S'en prendre à cette dernière serait justifier la première dans une certaine mesure. Il se pourrait, sans doute, que le cartel fût insuffisant au point de vue de l'organisation de la production et qu'à la faveur de prix convenus il garantît une protection indue — au point de vue technico-évolutif — à des entreprises conditionnées d'une manière irrationnelle. Même dans ce cas, suivant les expériences faites jusqu'ici, un retour à l'ancienne concurrence ne me paraîtrait cependant pas indiqué, mais plutôt un *passage au trust* proprement dit et à une concentration de la production entre les entreprises viables, d'où une importante réduction des frais, quant au capital fixe (installations, outillage, etc.). Un tel processus peut s'accomplir avec indemnisation des producteurs éliminés, sans, pour tout autant, être moins profitable. Voici un cas parvenu à ma connaissance: Dans une branche industrielle déterminée, deux usines étaient exploitées pour le 40—50 % de leur capacité de production et travaillaient l'une et l'autre avec perte. Il y eut fusion et fermeture de l'usine la moins bien exploitée. Et le résultat fut que la meilleure usine exploitée presque à fond désormais, peut réduire si largement ses prix d'unité qu'elle verse maintenant un dividende et paye à titre d'indemnité l'intérêt du capital engagé dans l'usine fermée. Quand on rencontre des faits aussi frappants dans une industrie quelconque, on comprend que la Commission des prix ait écrit, au sujet du ciment (p. 17, à gauche, de son rapport): «... Nous croyons avoir ainsi démontré que la perspective de prix favorables pour le consommateur se réalisera *à la longue*, dans la mesure où le groupe des partisans du trust acquerra une influence prépondérante. Ce résultat par contre ne sera pas atteint par des baisses passagères

imposées au cartel par la concurrence des outsiders. Nous nous trouvons donc en présence d'un cas, dans lequel l'intérêt du consommateur coïncide avec celui du groupe de l'industrie qui cherche à se dégager de la forme primitive du cartel pour passer à la forme supérieure du trust ou d'une coalition analogue. »

C'est qu'il y a dans le trust non seulement la possibilité de mesures fâcheuses pour le consommateur, quant aux prix, mais aussi celle de modalités organiques des plus importantes et propres à réduire les frais de production. Vouloir, dans une organisation supérieure, ménager à la fois la chèvre et le chou par amour d'un vieil axiome, ne paraît guère être d'une sage politique économique. Quel que soit d'ailleurs le point de vue politique où l'on se place, un système rationnel ne saurait être rejeté. Or, retomber dans l'organisation de la production telle qu'elle était au temps de la libre concurrence ne serait pas rationnel.

Je ne puis pas, dans ces conditions, comprendre la critique que cette conception du cartel et du trust a rencontrée dans une partie — et non la moins importante — de la presse socialiste à l'occasion du rapport de la Commission des prix concernant le ciment. Le désir de voir intervenir des non-affiliés, l'attitude prise *à priori* dans le sens d'un retour à la libre concurrence dont personne n'a mieux que Marx décrit les ruineux effets pour la classe ouvrière, conviennent des plus mal pour un parti économique qui doute si fort du pouvoir régulateur de la libre concurrence qu'il voudrait remplacer celle-ci par un plan consciemment humain. Il m'a paru important de chercher tout au moins à esquisser cette vérité que cartels et trusts ne doivent pas être jugés du seul point de vue du monopole des prix. Il n'y a rien à gagner à combattre l'idée du cartel et du trust en soi. La seule question est de savoir *qui, en fin de compte, mène la politique des prix de ces organismes: un monopolisateur lié par des mesures d'ordre public, ou un monopolisateur individuellement libre.*

C'est ainsi que la situation semble se présenter, du point de vue purement économique. Et c'est ainsi qu'elle apparaîtra à quiconque la considère économiquement, c'est-à-dire renonce à réaliser quelque vœu politique éphémère ou à récolter momentanément un facile succès de presse, fondé sur l'ignorance du lecteur.

Ce qui, dans le présent article, a été dit jusqu'ici relativement aux formes monopolistes d'entreprise, touche uniquement la *production industrielle*. Dès qu'il s'agit de l'*artisanat* ou du *commerce*, il faut peut-être émettre un avis légèrement différent sur les *cartels*. Quant à la pure question des prix, c'est-à-dire quant à la fixation conventionnelle de ces derniers, on peut sans doute faire usage de formules communes. Je ne me prononcerai pas, aujourd'hui, sur les monopoles commerciaux, car la Commission des prix va publier les résultats de son enquête dans ce domaine. La formation des prix dans l'artisanat intéresse en revanche aussi

les consommateurs, ce qui ressort notamment de l'intervention active de la *presse* dans la question du prix du pain. Les études de la Commission ont établi que ce prix du pain, par exemple, ne se forme pas librement, mais qu'il dépend essentiellement des normes arrêtées par le cartel de la boulangerie, ces normes étant conditionnées à leur tour et dans une forte mesure par la politique des prix des sociétés coopératives de consommation. L'enquête concernant les prix du pain a fait constater, d'autre part, que des conventions cartellistes à effets très étendus peuvent exister dans l'artisanat et qu'on peut trouver ici une solidarité professionnelle fort étroite. Et une solidarité professionnelle qui, au contraire de la solidarité ouvrière, ne connaît point de barrières confessionnelles. Le cartellisme en boulangerie influence la formation des prix d'une manière défavorable pour le consommateur. Une réduction des frais par voie de *trust* ne saurait, ici, apporter un correctif. Mais la libre concurrence ne peut pas davantage agir dans la mesure où l'on pourrait s'y attendre, si elle existait réellement: momentanément, la concurrence individuelle ferait bien baisser les prix, mais ce ne pourrait être, répétons-le, que passagèrement, car la concurrence mènerait tout automatiquement à un nouveau cartel. C'est que les cartels, trusts et autres groupements ne sont nullement le produit de la méchanceté humaine, mais de l'évolution économique. Le fait qu'on les considère souvent comme issus de la malignité humaine contribue aux grandes inconséquences des revendications politiques en matière de trusts et de cartels. Proudhon a dit que la concurrence tue la concurrence. Rien de plus vrai. Depuis Proudhon, la concurrence s'est effectivement supprimée elle-même. C'est que l'on tourne dans ce cercle vicieux: difficultés de la concurrence libre — cartel — hausse excessive des prix — intervention de non-affiliés, qui veulent aussi leur part du gâteau — effondrement du cartel — nouvelles difficultés de la concurrence individuelle — nouveau cartel — et ainsi de suite. Dans la boulangerie, ce cercle vicieux est aisé à reconnaître, avec quelque bonne volonté. La question litigieuse ici, n'est en somme que celle-ci: qu'y eût-il d'abord, la poule ou l'œuf? Autrement dit, dans le cas qui nous occupe: Est-ce l'encombrement en boulangerie qui a fait naître le cartel, ou bien est-ce le cartel, soit la fixation conventionnelle du tarif, qui a déterminé l'encombrement? Trancher cette question est superflu, à vrai dire. Le fait aujourd'hui est que le cartel et l'encombrement exercent dans la branche une *action polarisante*, c'est-à-dire que l'un et l'autre se déterminent réciproquement dans une certaine mesure. Corriger des prix monopolisés paraît difficile, à première vue, dans l'artisanat. Il n'en est cependant pas vraiment ainsi, pourvu que les *coopératives de consommation* non seulement soient assez fortes pour faire office de régulateur des prix, mais en aient aussi la *volonté*. Une des constatations peut-être les plus intéressantes de la Commission des prix est que les coopératives de consom-

mation *peuvent* constituer un des principaux facteurs de formation des prix et qu'elles en sont effectivement un en partie, mais pas toujours. Dans le domaine du commerce des denrées alimentaires, si important pour le prolétariat et dans une certaine mesure aussi en matière de fabrication de ces produits, la formation des prix dépend donc assez fortement du fait de savoir si les coopératives de consommation accomplissent bien l'œuvre régulatrice des prix qui constituait leur objet primitif ou si elles succombent aux attrait du cartellisme. La *manière* dont les coopératives de consommation sont dirigées (au point de vue purement commercial des frais), et l'*esprit* qui les anime, ne sont dès lors nullement indifférents pour la formation des prix. L'enquête relative au prix du pain a montré que l'influence des coopératives peut obliger de réduire les prix, mais que ces derniers peuvent aussi être maintenus de façon durable à un niveau élevé lorsque les dites associations sont en mauvaise posture quant aux frais.

Les *conventions* au sein de la branche et les *frais* sont, *objectivement*, les éléments essentiels de la formation des prix.

Examiner la quantité de facteurs qui les déterminent et les influencent n'est évidemment pas possible dans une étude comme celle-ci. Si toutefois je puis mentionner encore un résultat des enquêtes de la Commission des prix, résultat dont j'ai été surpris, c'est l'importance — pas assez estimée jusqu'ici dans les milieux ouvriers — du *côté subjectif et psychologique* de la formation des prix. A part la possibilité de remplacer la *convention* par l'*opinion* en matière de prix, — j'en ai déjà parlé — il convient de relever ici la constatation faite par la Commission dans son rapport au sujet du pain, à savoir que les consommateurs demeurent souvent passifs à l'égard de différences de prix même *considérables*. Il me faut également mentionner les observations faites, à l'occasion de l'enquête sur les prix de la viande, relativement aux effets d'une théorie « moderne » en matière d'alimentation, celle de l'alimentation crue, qui fut à même d'influencer jusqu'à un certain point la boucherie et sa politique des prix et, par là, nécessairement aussi l'agriculture. L'examen de la question du ciment a de même montré, par exemple, que le mode de vente rationnel de l'ancien cartel (« A. G. Kalk ») a tellement déplu à la clientèle que le nouveau cartel (« E. G. Kalk ») a passé à un régime plus individuel, mais aussi moins rationnel. Tandis qu'autrefois la S. A. Portland était office de vente du cartel, la vente et le facturation sont maintenant l'affaire des diverses fabriques, soit de leurs comptoirs — et cela, pour parler d'une manière représentative, entre autres parce que le consommateur A veut du ciment vert, B du gris, et que la teinte assure à la marchandise plus de respect que l'épreuve la plus stricte effectuée par l'établissement fédéral d'essai des matériaux. Il m'est impossible, faute de place, d'aborder les mille finesses du facteur subjectif de la formation des prix. Je dois me borner à constater que prises

ensemble — et c'est la *somme* qui est déterminante ici — elles constituent une cause essentielle de renchérissement. Cette constatation est importante en ce qu'elle montre que le consommateur — abstraction faite de celui des coopératives — est malheureusement à la merci de la production, brillamment organisée, et du commerce. Alors que la production repose depuis longtemps sur une base sociale, la distribution, elle, en est encore demeurée, et de la façon *la plus irrationnelle*, à l'individualisme. Ce sont là des choses à ne pas négliger, car l'individualisme, qui domine encore les consommateurs dans la demande et l'achat, constitue un point essentiel pour toute discussion d'une organisation future de la société.

Il ne m'a pas été possible de parler d'autres facteurs importants de la formation des prix, des conditions de certaines espèces de frais et de ceux qui les supportent, des questions de transport ou du problème si ardu des « faux frais », non plus que des problèmes d'une distribution plus rationnelle des marchandises, de l'effet des droits de douane, etc. Ainsi que je l'espère cependant l'occasion s'offrira plus tard de passer en revue ici d'une manière systématique les principaux éléments de la formation des prix. Je tenais essentiellement, pour aujourd'hui, à mettre en lumière quelques problèmes particulièrement actuels dans cette matière, afin de prouver aux lecteurs de la *Revue syndicale* qu'il est indispensable de considérer d'un point de vue strictement économique les facteurs qui déterminent les prix. C'est seulement de cette façon et par une méthode d'étude rigoureusement objective que de graves erreurs pourront être évitées dans les postulats à formuler au sujet de la politique des prix.

Aperçu sur l'histoire du mouvement syndical russe dans la période d'avant-guerre

Par J. Lukas.

A notre époque, les connaissances de l'histoire sont la condition nécessaire à l'émission d'un jugement et d'une appréciation des événements. La tentative d'esquisser ici brièvement l'histoire du mouvement syndical russe nous est inspirée par le désir de répandre de la lumière sur le mouvement ouvrier international. La connaissance du mouvement syndical de l'étranger contribue dans une large mesure à mieux connaître notre propre mouvement.

Il n'a pas été facile jusqu'à maintenant aux lecteurs de langue allemande de se renseigner plus amplement sur le début du mouvement syndical russe, en raison du manque de documentation. Cependant, la Société d'édition de la Confédération générale des syndicats allemands a publié récemment un ouvrage volumineux