

L'EGYPTE CONTEMPORAINE

(LIVÈME ANNÉE, OCTOBRE 1963, No. 314)

S.O.P.-PRESS
(Société Orientale de Publicité)
LE CAIRE, 1963

Prix P. T. 40

MEMBRES DE LA SOCIÉTÉ

Les membres actifs de la Société sont de deux catégories; les membres titulaires payant une cotisation de P.T. 150 par an et les membres donateurs s'incrivant pour une cotisation de L.E. 10 au minimum. Ils sont nommés par le Conseil sur leur demande appuyée par au moins un membre de la Société et ont tous droit au service gratuit de la revue de la Société.

La Société compte actuellement environ 400 membres.

CONDITIONS D'ABONNEMENT

Le prix de l'abonnement à la revue est de P.T. 150 pour la R.A.U. et 40 shillings ou S 5.00 pour tous les pays faisant partie de l'Union Postale.

Les numéros non réclamés par Messieurs les Membres et Abonnés dans l'intervalle entre la parution de deux fascicules consécutifs ne leur seront livrés que contre paiement du prix.

Le prix du fascicule est de P.T. 40 pour la R.A.U. et 10 shillings ou \$ 1,25 pour l'étranger.

Les opinions émises par les collaborateurs de la revue n'engagent pas la responsabilité de la Société.

La reproduction et la traduction des articles publiés dans la présente revue sont interdites, sauf autorisation préalable de la Société.

Tout manuscrit soumis à "L'Egypte Contemporaine" devient la propriété de la Société.

Les demandes d'adhésion, d'abonnement ou d'information doivent être adressées au Secrétariat de la Société, Boîte Postale No. 732.

Siège: Le Caire, 16, Avenue Ramsès, Téléphone 52797.

SOMMAIRE

ARTICLES

R.B. NAGGAR — La notion du revenu d'entreprise	5
M. ABDEL GAWAD — L'évolution du Statut familial en Droit Egyptien	91
M.A. KHALIL — Rice Production in the U.A.R. (in arabic)	5
F.H. AWAD — Keynes' Investment Multiplier in Underdeveloped Countries (in arabic)	55
M.A. RAGHEB — Le crime politique en Droit arabe comparé (en français)	71

REVUE DES LIVRES

J.D. Sethi, <i>Problems of monetary Policy in an undeveloped country</i> ...	106
I. Adelman, <i>Theories of Economic Growth and Development</i>	111
Varš Auctores, <i>O Genesisié Kapitalizma v Stranakh Vostoka</i>	115
J. Robinson, <i>Economic Philosophy</i>	116
L.J. Wallnsky, <i>The planning and execution of Economic Development</i> ...	117

INFORMATIONS BIBLIOGRAPHIQUES

Ouvrages reçus	103
Microfilms	104
Revue locales	105
Revue étrangères	112



LA NOTION DU REVENU D'ENTREPRISE EN PERIODES DE STABILITE ET D'INSTABILITE MONETAIRES

par

Dr. RAFLA BISHARA NAGGAR

AVANT-PROPOS

Le présent travail est une contribution à l'étude de la nature et de la formation du revenu dans les exploitations industrielles et commerciales, des points de vue juridique, fiscal et comptable, en périodes de stabilité et d'instabilité monétaires.

Toutefois, à titre d'introduction à ce travail, nous avons cru nécessaire de donner un bref aperçu de la notion du capital dans l'Entreprise.

Le Capital serait-il le total des biens réels ou fictifs que l'exploitation possède à un moment donné, ou bien le total des fonds mis à sa disposition par les apporteurs (actionnaires, associés ou collectivités publiques) ?

Le montant du capital, une fois fixé, l'entreprise devra faire son possible de le faire fructifier.

Le fruit du capital est le revenu. Quelle est la nature de ce fruit ?

Le revenu net de l'entreprise, une fois déterminé — après calcul des amortissements nécessaires — n'est pas entièrement distribué entre les apporteurs. Une partie est "réservée" pour faire face à des aléas futurs qui peuvent survenir à l'exploitation.

Mais comment se fera la répartition entre les réserves et les bénéfices distribués ?

Le fonds fourni par les amortissements et les réserves peut être gardé sous forme liquide ou être affecté à l'achat d'un bien réel, ou enfin être investi par l'entreprise dans ses propres activités. Ce dernier emploi est désigné sous le titre d'autofinancement.

La pratique de l'autofinancement est-elle logique ou présente-t-elle un inconvénient quelconque ?

Nous avons raisonné, jusqu'à présent, comme si l'étalon des valeurs qui sert à mesurer les diverses activités des entreprises demeurait invariable.

Mais depuis 1914, et surtout depuis 1940, les prix ont subi des modifications assez profondes dûes, en partie, aux variations dans la valeur de l'unité monétaire.

Il en est résulté que

1) les fonds d'amortissements constitués ne permettaient plus la reconstitution du capital d'origine ;

2) les distributions annuelles des bénéfiques pouvaient être des distributions de valeurs d'actif.

Les divers Etats ne sont pas restés les bras croisés devant l'ampleur de la tâche à résoudre. Comment se sont-ils pris ? Ont-ils modifié complètement leur système comptable ou ont-ils usé simplement de quelques palliatifs pour redresser la situation ?

La conclusion du présent travail portera sur la formation de l'épargne des entreprises et du rôle de la fiscalité pour favoriser le développement de cette épargne dans les pays sous-développés.

INTRODUCTION

LE CAPITAL DANS L'ENTREPRISE.

“ Rien ne se fait sans l'intervention de la fonction financière. “ Il faut des capitaux pour le personnel, pour les immeubles, pour “ l'outillage, pour les matières premières, pour le dividende, pour “ les améliorations... Il faut une habile gestion financière pour se “ procurer des capitaux, pour tirer le meilleur parti possible des “ disponibilités, pour éviter les engagements téméraires ”. (1)

La gestion financière d'une entreprise est, donc, des plus difficiles: l'entrepreneur doit disposer des fonds nécessaires pour financer toutes les opérations et tous les services depuis sa fondation jusqu'à son plein développement ; les capitaux doivent, ainsi, être rémunérés, amortis ou remboursés. L'entrepreneur ne

(1) H. Fayol — Administration Générale. — Dunod (1931) P 11.

peut, seul, les faire fructifier, mais il contribue, dans une large mesure, au rendement total. En effet, c'est à lui qu'incombe la tâche de faire appliquer aux questions financières les principes d'ordre et d'économie qui sont à la base même de l'organisation scientifique.

Muni du capital, l'entrepreneur va procéder à la création de nouvelles utilités en suivant la ligne de conduite qu'il s'est tracée :

1) si l'exploitation consiste en une industrie agricole ou extractive, l'utilité créée sera élémentaire ;

2) en cas d'une industrie de transformation, l'utilité obtenue sera une utilité de forme ;

3) l'industrie de transport (moyens de communication), en mettant le produit à l'endroit où il est le plus utile, fournira une utilité de lieu ;

4) le commerce, en offrant le produit au moment où on en a le plus besoin, contribuera à la création d'une utilité de temps.

Parmi les biens créés et qui serviront à la satisfaction des besoins du public, certains contribueront à fournir, à leur tour, des utilités (Immobilisations, Terrains défrichés...) : ce sont les capitaux fixes ; d'autres en recevront (marchandises, matières premières...) : ce sont les capitaux circulants.

I

LA NATURE DU CAPITAL DANS L'ENTREPRISE ET LA SCIENCE COMPTABLE.

Au point de départ, il y a toujours un appel de capitaux qui sont octroyés à l'entrepreneur. Avec les fonds ainsi reçus, ce dernier procédera à l'oeuvre de création d'utilités nouvelles. A la fin du circuit de production, le produit final est transformé en monnaie par l'opération de vente.

L'économiste autrichien Hilferding a donné la formule suivante du processus de production :

Entreprise — Monnaie — Matières premières —
Travail — Production — Marchandise — Monnaie.

Ce circuit est subordonné au pouvoir d'achat dont dispose l'entreprise et se subdivise en deux grands courants :

a) d'une part, l'entreprise aura à sa disposition des matières premières et une force de travail qui disparaîtront avec le premier usage ;

b) d'autre part, elle utilisera des biens qui ne seront pas consommables dès le premier emploi. Ce sont les installations et le matériel.

Dans cette formule, les forces de la production étaient utilisées pour un seul processus ; mais dans la réalité quotidienne, le matériel acheté sert à plusieurs circuits. Prenons un exemple dans lequel les installations seront utilisées durant deux exercices. En nous inspirant de la formule de Hilferding, nous pouvons établir le schéma suivant :

$$\begin{array}{ccc}
 \text{Entrep. — Monnaie} & \left\{ \begin{array}{l} \text{Uutils. partie} \\ \text{Installation} \\ + \\ \text{Mat. Prem.} \\ + \\ \text{Travail} \end{array} \right. & \text{— Prod. March. —} \left\{ \begin{array}{l} \text{Uutils. seconde} \\ \text{part. Inst.} \\ + \\ \text{Mat. Prem.} \\ + \\ \text{Travail} \end{array} \right. \\
 & & \text{Monnaie}
 \end{array}$$

— Production — Marchandise — Monnaie.

De cette seconde formule, nous pouvons dégager les renseignements suivants :

1) L'entreprise doit avoir à sa disposition, non seulement les capitaux fixes pouvant servir pour un seul circuit, mais ceux devant être utilisés pour les circuits ultérieurs ; aussi, dès le début de la marche de l'affaire, l'exploitant doit être en possession de la totalité des biens durables nécessaires à l'exploitation. Cela est indubitable, car on ne saurait envisager une série de processus de production successifs sans la présence de ces biens.

2) A la fin du premier circuit, le pouvoir d'achat de l'entrepreneur a augmenté ; non seulement, ce dernier dispose du liquide provenant de la vente des produits de ce circuit, mais, du fait de l'usage des capitaux fixes, une partie de ceux-ci est libérée sous forme de numéraire. Cela s'explique ainsi : Chaque entreprise doit, dans son calcul du prix de revient des produits fabriqués, tenir compte de la dépréciation d'une partie des biens durables utilisés ; cette quote-part prélevée, annuellement, sur les recettes de l'entreprise, devra, avec les prélèvements ultérieurs, permettre la reconstitution du matériel hors d'usage ; mais jusqu'au rempla-

cement de ce dernier, l'argent prélevé reste, en principe, dans l'affaire. C'est en ce sens que l'entrepreneur aura à sa disposition, momentanément, un supplément de numéraire, "qui ne consiste pas en un revenu, mais en un mouvement de patrimoine". (2)

3) Les biens d'usage durable, ou capitaux fixes, sont employés plus d'une fois dans l'oeuvre de la production, tandis que les biens concrets, ou capitaux circulants, se transforment pour réapparaître dans le bien produit, à la fin du circuit; ainsi, le capital circulant s'amortit en entier durant le circuit, tandis que le capital fixe ne s'amortit que dans la proportion où une partie de sa valeur se retrouve dans le bien produit.

M. POLAK a résumé cette notion en disant que "le capital circulant est celui qui commence immédiatement son circuit, et pour la totalité, tandis que, au contraire, le capital fixe n'entre en circulation, à chaque utilisation, que pour une fraction, tandis que le reste demeure inemployé". (3)

A. — Le Patrimoine de l'Entreprise : sa signification

Fixes ou circulants, ces biens tendent, avec le temps, à disparaître, soit par l'usure (capitaux fixes), soit par la transformation (capitaux circulants). Cependant, il en reste toujours un stock, car une fois qu'un bien disparaît, un autre le remplace.

Ce stock est le patrimoine de l'entreprise; c'est son actif, c.a.d. "la description du résultat de toutes les transformations des capitaux". (4)

Le patrimoine de l'entreprise — ainsi défini — ne saurait être un total de biens concrets seulement, mais un ensemble de droits, ainsi qu'il appert des exemples suivants :

- 1) Une entreprise possède un bâtiment en propriété privée et le consacre à son exploitation : il s'agit évidemment d'un bien concret. Supposons, maintenant, que ce bâtiment n'appartienne pas en propre à cette entreprise, et qu'elle

(2) E. VON BOHEM-BAWERK. — *Théorie Positive du Capital*. — T. II. — P. 554.

(3) N. POLAK. — *La circulation du capital dans l'entreprise*. — P. 46.

(4) L. Quesnot. — *Administration financière*; page 69.

a été obligée de le prendre en location en payant 2 ans de loyer en avance: ce loyer payé n'est pas un bien concret, mais un bien abstrait, qui est à inscrire à l'actif au même titre que les autres biens.

Cependant, il y a lieu de relever que le droit de location est beaucoup moins complet que le droit de propriété; mais n'empêche que c'est un bien capital — de nature abstraite — à être inclus dans le patrimoine de l'entreprise.

- 2) De même une créance sur un débiteur n'est pas un bien concret, mais un bien de nature abstraite dont la valeur est à comprendre aussi dans le patrimoine de l'entreprise.

Il est vrai que pour le débiteur, les biens qu'il reçoit de son fournisseur ne sont pas contrebalancés, momentanément, par une diminution de l'actif; mais à l'échéance de la dette, son patrimoine diminuera du fait de la sortie du numéraire qui a servi à régler la dette.

Pour le créancier, son patrimoine n'a diminué en aucun moment: les biens concrets qu'il a cédés au débiteur ont été remplacés par un bien de nature abstraite (en l'occurrence, la créance).

De ce qui précède, nous pouvons conclure que le droit aux services d'un bien est complet, si ce droit se confond avec le bien concret lui-même; par contre, s'il est incomplet, il y a là un bien de nature abstraite; et dans tous les cas, c'est le droit de propriété qui permet à l'entrepreneur de décider si un bien concret ou un droit sur un bien pareil est à inclure ou non dans le Patrimoine de son exploitation.

B. — *Le Patrimoine de l'Entreprise :* *son estimation*

L'évaluation des biens concrets et des biens de nature abstraite dont se compose le Patrimoine nous amène à la notion de *valeurs*; et cette idée d'estimation est devenue tellement importante qu'on a fini par identifier valeurs et Biens de patrimoine.

Sont considérées "Valeurs" la totalité des forces productives acquises par l'Entreprise à prix d'argent. Elles représentent donc une utilisation du capital reçu, mais à la condition expresse que cet emploi soit rentable; dans le cas contraire, il y a perte.

Puisque le Patrimoine ou l'actif de l'entreprise est la conséquence des transformations de sa fortune, la perte est à inclure dans cet actif, du fait qu'elle est "l'image numérique d'une valeur disparue". (5)

Considéré sous l'angle de valeurs, le Patrimoine ou l'actif d'une entreprise a une double fonction :

- 1) il est d'abord la garantie de ceux qui lui ont versé des capitaux, et qui sont ainsi assurés à rentrer dans leur argent au moment de la liquidation ;
- 2) il assure ensuite un rendement aux capitaux investis. C'est cette notion de rentabilité ou de productivité qui est à la base de l'idée de valeurs, et qui permet de considérer comme biens des débours que tout le monde considère comme dépenses (les frais de constitution, p.e.) du fait qu'ils contribuent à l'obtention de résultats positifs et, par voie de conséquence, à la reconstitution du capital originaire entamé.

C. — Le Patrimoine de l'Entreprise : sa composition

Les biens capitaux formant le patrimoine de l'Entreprise se subdivisent en 3 groupes principaux : les biens réels, les biens fictifs et les biens de réserves.

A) Bien réels (productifs)

Ils comprennent :

a) les biens qui confèrent de l'utilité :

- 1) Les installations et le matériel d'exploitation procurent une utilité de forme ;
- 2) Les moyens de communication fournissent une utilité de lieu ;

(5) L. Quesnot. — op. cit P. 352.

3) Les magasins servant à emmagasiner les produits achevés ou à aider aux opérations de transformation, les Brevets d'invention procurant aux produits une valeur supplémentaire, du fait d'un monopole de droit obtenu, octroient une utilité de temps.

b) *les biens qui reçoivent de l'utilité :*

Ce sont les matières premières, les produits semi-oeuvrés et les produits fabriqués.

c) *les biens qui possèdent un pouvoir d'acquisition.*

1) Les espèces, les titres et les comptes bancaires ont un pouvoir d'acquisition immédiat ;

2) Les créances ont un pouvoir d'acquisition différé jusqu'à l'échéance (on peut, cependant, leur procurer un pouvoir d'achat immédiat en les escomptant dans une banque).

B) *Biens fictifs (productifs)*

Ce ne sont pas des biens à proprement dit, mais des dépenses faites, au début ou au cours de l'exploitation, dont on ne peut préciser, avec netteté, l'élément qui en profite, mais qui contribuent à la marche de l'affaire.

On les subdivise en 2 groupes :

1) Biens (fictifs) ayant leur origine dans *la valeur intrinsèque* de l'affaire.

Ils apparaissent lors de la cession d'une entreprise à une autre ou lors de la fusion de plusieurs exploitations. L'entreprise cédante — du fait qu'elle a été bien dirigée et ayant un fort rendement financier — permet à son propriétaire d'exiger une plus value de cession. L'entreprise cessionnaire paie ce "Bon de sortie" et l'inscrit dans son patrimoine sous la rubrique: Clientèle ou Fonds de Commerce ou goodwill.

Cette dépense — qui provient de l'utilité supplémentaire fournie par l'ancienne organisation — profite à plusieurs exercices financiers, et sa charge est à répartir sur ces derniers.

2) *Biens fournissant une valeur d'usage.*

L'entreprise, au moment de sa fondation, effectue des dépenses qui ne se rapportent pas directement à un élément précis du patrimoine. Elles comprennent les frais de constitution, d'émission des actions, etc.

Ces dépenses contribuent, avec les autres valeurs, à la mise en marche de l'affaire et à assurer à celle-ci une plus forte rentabilité.

Considérées sous cet angle, ces dépenses profitent à plusieurs exercices et ne sauraient être supportées par le premier: leur amortissement sur un grand nombre d'années rend les chiffres du rendement financier plus comparables d'une année à l'autre.

C) *Biens de réserve :*

Le patrimoine de l'Entreprise ne comprend pas seulement des biens qui servent directement à l'oeuvre de la production, mais également des montants en réserve, en quête d'un emploi plus lucratif.

Ces montants proviennent, en général, des excédents des bénéfices réalisés par l'Entreprise durant les années précédentes, sur les bénéfices distribués.

En général, les entrepreneurs investissent ces réserves dans l'exploitation, c'est la pratique de l'autofinancement; mais parfois, ils préfèrent les placer dans des achats d'actions de Sociétés étrangères.

Ces participations dans de pareilles sociétés ont pour but soit de se procurer des matières premières à meilleur prix, soit de faciliter l'écoulement des produits de la Société participante.

Le revenu obtenu de ces participations est un revenu absolument indépendant de la production, mais il n'augmente pas moins le rendement financier de l'entreprise.

D. — *Le Capital de l'Entreprise*

Nous nous sommes faits une idée du capital de l'entreprise au moyen de son patrimoine, lequel se compose de la totalité des divers biens, soit réels, soit fictifs, énumérés précédemment.

Mais d'où viennent les fonds qui ont permis l'acquisition de toutes ces valeurs ?

En principe, l'entrepreneur possède une partie de l'argent nécessaire à la marche de l'exploitation; mais, en général, il s'adresse à des tiers étrangers afin de pouvoir terminer l'exécution du programme d'action de l'entreprise dans le cas où son propre argent ne suffirait pas. D'ailleurs, depuis le 23 Juillet 1961, le gouvernement de la R.A.U. participe en totalité ou en partie dans la gestion financière des exploitations.

Envisagé sous l'angle de l'entreprise, unité économique, tous ces capitaux sont étrangers à l'entrepreneur; mais cela n'empêche que l'apport de ce dernier (actionnaires et collectivités publiques) s'appellera capital participant, et celui des tiers (créanciers) capital crédit. Et le total de ces deux sources d'apport forme le passif dont la notion "se confond, à peu près, avec celle de la création des ressources d'une entreprise". (6)

Si l'on a à chercher, à un moment déterminé, le montant du capital de l'entreprise, on peut le faire de deux façons :

- 1) faire le total de la valeur des biens composant le patrimoine ;
- 2) ou, totaliser les sommes mises à la disposition de l'exploitation, soit par l'entrepreneur, soit par les tiers étrangers.

Ces deux totaux forment le bilan de l'entreprise: "Ainsi le côté de l'actif indique la forme concrète dans laquelle est investi le capital de l'entreprise, tandis que le passif du bilan indique les sources originaires du capital et la mesure dans laquelle des différents éléments ont contribué à sa formation". (7)

Les mots "actif" et "passif" ne sont pas, eux-mêmes, dépourvus de sens. L'actif, signifiant le résultat des transformations des capitaux, suppose, donc, une activité créatrice; tandis que le passif ne reçoit que passivement le résultat des augmentations (bénéfices) ou des diminutions (pertes) des valeurs de l'actif. Tout ce que le passif fait, c'est donc de s'ajuster à l'actif, mais par l'intermédiaire d'une tierce personne, le compte "Pertes et Profits".

(6) L. QUESNOT, — Op. Cit. — p. 125.

(7) Brackel. — La politique des dividendes. cité par N. Polak, op. Cit. P. 79.

Ainsi que le remarque Mr. Pawells ⁽⁸⁾, l'actif a pour principe de "Circuler aussi vite, et aussi favorablement que possible", tandis que la devise du passif est de "Garder, ne rien perdre".

II

LA NATURE DU CAPITAL DANS L'ENTREPRISE ET LE DROIT FISCAL.

Ayant abordé dans la section précédente l'étude de la nature du capital dans l'entreprise, du point de vue comptable, nous tâcherons, dans ce qui suit, d'élucider le sens que le fisc donne à ce terme.

Tout d'abord, il y a lieu de relever qu'il n'est pas aisé de déceler parmi les méandres et sinuosités des diverses lois fiscales de quoi fixer les idées à ce sujet; et une des rares fois où la législation fiscale a essayé de traiter d'une façon précise la question du capital dans l'entreprise, l'a été lorsqu'elle a envisagé la limitation des bénéfices commerciaux en temps de guerre.

Quoique le problème de l'imposition des bénéfices exceptionnels soit d'intérêt rétrospectif, il faut relever que les définitions données par la législation et la jurisprudence fiscale à la question précitée sont de nature à nous aider dans notre travail.

D'autre part, il faut noter que la loi égyptienne de 1941 sur les bénéfices de guerre, quoique abrogée en 1950, a laissé en suspens un grand nombre de litiges qui sont encore pendants devant les tribunaux.

C'est à propos de l'évaluation forfaitaire du bénéfice normal que le législateur a fait appel soit à la notion de capital versé, ou à celles de capital social et de capital investi, en le fixant à un pourcentage de la base adoptée.

La question de la limitation des bénéfices commerciaux ayant été abordée par l'étranger depuis 1935, nous commencerons donc par examiner les diverses législations étrangères; puis nous étudierons ce que le législateur égyptien entend par capital dans l'entreprise, en étayant cette étude des divers arrêts des tribunaux tant mixtes que nationaux.

(8) M. Pawells. — Analyse de l'exploitation. — P. 44.

A. — *Les législations étrangères
et la notion du capital.*

Avant d'entreprendre l'étude de l'apport des législations à ce sujet, rappelons que le capital de l'Entreprise se décompose en Capital propre, fourni par les Actionnaires, et l'Etat et en Capital d'emprunt ou étranger, fourni par les créanciers. Le Capital propre ou capital social comprend le capital nominal ou celui versé par les souscripteurs et les fonds de réserves constitués par l'exploitation.

L'Excess Profit Tax anglais de 1939 évalue le bénéfice normal, d'une façon forfaitaire, en base d'un pourcentage du capital "engagé" dans l'affaire.

Le législateur anglais n'envisage pas le capital de l'entreprise sous la forme de fonds versés par son actionnaires, mais le considère comme dérivant d'une estimation des éléments de son patrimoine en évaluant les Immobilisations au prix d'achat réel et les créances, à leur valeur nominale, sous déduction des sommes allouées à titre d'usure ou de dépréciation de ces éléments et des sommes versées par les autorités pour l'achat d'équipement.

Le capital de l'entreprise envisagé par les Autorités fiscales britanniques est en somme son Capital propre (fonds versés + réserves).

La législation suisse sur les bénéfices de guerre du 12 Janvier 1940 fixe le bénéfice normal en base d'un rendement du capital Social de l'Entreprise (fonds versés + réserves).

Le droit suisse et le droit anglais définissent le capital de la même façon; mais au lieu de partir de l'évaluation des éléments du patrimoine (actif du bilan) le droit suisse prend en considération les ressources de l'entreprise (passif du bilan).

La législation belge du 10 Janvier 1940 a eu un point de vue assez particulier, à propos de la définition du capital. Par capital, elle entend le capital social à une date déterminée, (capital versé + réserves libres) augmenté ou diminué des modifications successives à partir de cette date; mais — là est le point important à noter — sous déduction des augmentations provenant d'une incorporation des réserves dérivant soit des bénéfices déclarés ou occultes, soit des plus-values de réévaluation des immeubles, de l'outillage et des plus-values de stocks.

La loi italienne du 5 Septembre 1935, limitant la distribution des bénéfices, définit le capital comme étant celui versé, en vue de fixer le bénéfice normal à un pourcentage de son montant; mais, à la suite de multiples protestations, le législateur a été amené à définir le capital de l'entreprise en base des fonds versés et des réserves accumulées.

Mais les juristes italiens n'ont pas manqué d'attirer l'attention sur le fait que l'incorporation des réserves au capital restreint le droit des associés sur elles; ainsi "de capital économique, les réserves deviennent capital juridique" (9); et il n'y aurait donc plus lieu de tenir compte des décisions des tribunaux italiens qui tendaient à expliquer l'adjonction des réserves au capital par une distribution et un apport simultanés.

Par la suite, et avec le développement de la guerre, le législateur retourne à sa première conception du capital, en le définissant comme celui versé, et en calculant le bénéfice normal, d'une façon forfaitaire, en base d'un pourcentage sur son montant.

Toutes ces législations présentent les caractéristiques suivantes :

1) Elles prennent en considération les augmentations et les diminutions du capital originaire; ainsi, le capital social est augmenté ou diminué du montant des augmentations et réductions successives.

Mais quid du Capital remboursé ?

Si le remboursement a lieu par prélèvement sur les éléments de l'actif réalisable, on se trouve ici en face d'une réduction pure et simple du capital social; mais si le remboursement s'opère par prélèvement sur les bénéfices, il faudrait assimiler le capital amorti à une réserve.

De toute façon, ne vaudrait-il pas mieux pour le fisc, d'avoir recours — afin d'éviter plus tard toute controverse — à la notion de "capital investi" pour définir le capital de l'entreprise? C'est d'ailleurs dans cette voie que s'est engagé — ainsi que nous le verrons par la suite — le législateur égyptien, et nous aurons, ainsi, l'occasion de définir ce qu'est le "capital investi".

(9) M. Boltard. — La limitation des bénéfices commerciaux. — P. 51.

2) La plupart des législations définissent le capital social comme étant le capital propre de l'entreprise augmenté des réserves.

Mais qu'entend-on par réserves ?

Le législateur belge comprend comme réserves, les "bénéfices actés" à un bilan déterminé (réserve légale, ordinaire, ...) ainsi que celles" qui ne sont pas portées au bilan, mais qui existent, cependant, à la condition qu'elles aient subi en temps opportun leur régime fiscal propre". (10) Du montant de ces réserves doivent être exclues, toutefois, celles qui ont été incorporées au capital et les plus-values de régularisation.

Le législateur anglais a été encore plus large.

Il ne définit pas le capital d'entreprise par son capital social, mais le fait dériver de l'évaluation des éléments du patrimoine, selon les bases normales adoptées en la matière. Le capital est donc la "valeur économique" de l'exploitation.

B. — *La législation égyptienne et la notion du capital de l'Entreprise*

La législation égyptienne — s'inspirant des derniers travaux des législations européennes en matière de bénéfice exceptionnel — a introduit, par la loi n° 60 de 1941 la notion du "Capital réel investi" pour l'évaluation forfaitaire du bénéfice normal.

Cependant, le législateur égyptien n'a pas du tout délimité cette notion, laissant à la Science juridique et à la Science Comptable le soin de le faire.

Cette absence de définition dans les textes nous a valu une jurisprudence des plus abondantes et basée sur les plus récents travaux des juristes et des comptables.

En principe, pour que le Capital de l'Entreprise puisse être défini par le Capital réel investi, il faut qu'il y ait: a) un capital; b) un capital réel; c) un capital investi.

I. — *Le sens du terme "Capital"*

Nous n'allons pas reprendre, ici, une étude détaillée de la notion du Capital.

(10) M. Boitard. — op. cit; P. 93.

En nous basant sur ce qui a été rappelé dans la section précédente, le capital d'une entreprise résulte de la valeur nette des éléments de son patrimoine; c.a.d. de la valeur totale de son actif, diminuée de ses dettes extérieures; en d'autres termes, le capital de cette entreprise est le montant de sa dette vis à vis de ses propriétaires (actionnaires); c'est son capital propre.

Ne peuvent donc être compris dans le compte capital :

- 1) le capital étranger ou d'emprunt ;
- 2) le capital non libéré ;
- 3) les réserves affectées à des dépenses réelles; telles que celles constituées pour la caisse de Prévoyance du Personnel, les dépenses dues, les réserves mathématiques dans les Sociétés d'assurances.

Doivent par contre être compris dans le compte capital :

- 1) le capital versé ;
- 2) les réserves non affectées à des pertes réelles: réserve légale, réserve extraordinaire, etc.

Le problème des Réserves nécessite ici quelques explications d'autant plus que la jurisprudence égyptienne, en la matière, a été des plus explicites.

Se basant sur l'ouvrage de M. Marcel Feye —, (Droit fiscal des Sociétés T. II. P. 201), le Tribunal mixte égyptien (Procès 315/71 Année Judiciaire — Mai 1947) pose comme condition de l'inclusion d'une réserve dans le capital réel investi, son utilisation effective dans l'affaire.

Ainsi ne peuvent être comprises dans le capital réel investi les réserves affectés à un usage déterminé pour faire face à des pertes réelles; dans ce cas, elles ne peuvent être exploitées dans l'affaire :

- 1) Les primes d'assurances contre l'incendie des bâtiments étant considérées comme emploi de revenu, et incluses dans le prix de revient fabrication, ne peuvent être comprises dans les réserves libres; (Procès 216, 217, 218/73 Année Judiciaire Mixte — Juin 1948).
- 2) Les réserves pour fluctuations de cours, mais faudrait-il qu'elles soient affectées à couvrir une perte réelle et non

à faire face à une éventualité probable (Procès 218/73e Année Judiciaire Mixte — Juin 1948 et Procès 729/1949 — Tribunal National d'Alex. Juin 1950); dans le cas contraire — c.a.d. si la baisse du cours n'est pas définitive — elles sont à inclure dans le capital réel investi (appel Alexandrie 117/5e Année Commerciale — Avril 1951 et appel Alexandrie 120/5e Année Commerciale Juin 1951).

- 3) Les amortissements effectifs du matériel et des Installations ;
- 4) Les réserves pour clients douteux; dans le cas où la Société ne peut prouver qu'elle a subi des pertes réelles de ce chef, les montants réservés sont à verser dans le Capital réel investi (appel Mixte — Affaire Khédivial Mail Line Juin 1949).

Cependant, à l'encontre de ce qui précède, la Cour d'Appel d'Alexandrie (Procès 120/5e Année Judiciaire Commerciale et Procès 177/5e année) a considéré que le capital d'une Entreprise doit comprendre toutes les réserves que cette dernière possède au début de l'année qui a pu procurer des bénéfices exceptionnels, sans faire de distinction entre celles qui ont une affectation spéciale et celles ayant été constituées pour faire face à une perte probable.

Nous croyons, quant à nous, que les arrêts de jurisprudence cités précédemment sont plus conformes aux principes de la science de l'entreprise que ces 2 derniers arrêts, car l'on ne doit comprendre dans la réserve à inclure dans le Capital de l'Entreprise que celle, qui n'ayant été affectée à aucun but précis, peut être investie dans l'affaire et contribuer effectivement à la formation du revenu. Une réserve constituée pour faire face à une perte certaine ne saurait mériter ce titre, étant plutôt "l'expression d'une dette imminente." (11)

II. — Le sens du terme "Capital réel"

Nous avons vu que l'actif d'une entreprise donnée comprend les valeurs immobilisées, les valeurs réalisables et les frais de premier établissement; et le capital de cette entreprise ne saurait être considéré comme réel que si les éléments de l'actif ont été évalués conformément aux règles de la science de l'Entreprise et aux usages courants.

(11) Charles de Louvet. — Analyse des Bilans. — P. 157.

Sans rentrer, pour le moment, dans les détails des modes d'évaluation — dont le choix peut influencer grandement sur le bénéfice de l'affaire — nous pouvons avancer que l'actif fixe — en période de stabilité monétaire — est à évaluer au prix d'achat des Immobilisations, sous déduction des amortissements réels effectués conformément aux usages de chaque exploitation, et que l'actif réalisable est à estimer au prix de revient ou au cours du jour ou selon le plus bas d'entre eux.

Ne sauraient être considérés comme étant un capital réel :

- 1) les pertes rapportées des années précédentes, ces pertes étant considérées comme une déduction du capital (Tribunal du Caire — Procès 7/1948 — 16-7-51) ;
- 2) le fonds de commerce pour lequel l'entreprise n'a payé aucun montant, et qui résulte seulement d'écritures comptables (Tribunal du Caire — 2579 — 2118/49 — 21 Mai 1953).

Par contre, sont à considérer comme capital réel ;

- 1) les frais payés d'avance ;
- 2) les frais de constitution ou de premier établissement qui, sans avoir une valeur vénale quelconque peuvent, néanmoins, profiter à l'exploitation durant plusieurs années.

III. — Sens du terme "Capital investi"

Il y a eu beaucoup d'interprétations au sujet de ce terme. Certains auteurs ont considéré comme "capital investi" celui effectivement utilisé dans l'exploitation; en ce sens, les fonds non exploités provisoirement dans l'affaire ou non employés durant un certain temps ne sauraient faire partie du capital investi.

Cependant la jurisprudence n'a pas été de cet avis : La Cour d'appel du Caire (250/64e Année Judiciaire — 26 Janvier 1949) a estimé le fait de la non utilisation de la totalité du capital de l'entreprise — avec comme voie de conséquence la diminution de sa rotation — comme n'empêchant pas de le considérer comme capital investi, même, si d'autre part, l'activité commerciale — par suite de sa faiblesse — n'en requiert qu'une partie.

Mr. Marcel Feye ⁽¹²⁾ cité dans le Procès n° 315/71e Année Judiciaire (cour d'appel Mixte) définit le Capital investi comme étant le total des capitaux (cap. social et réserves) possédés en propre par une entreprise, subissant les risques du métier et concourant à la formation du revenu de cette entreprise.

Le Tribunal du Caire (Procès 571/1948 — jugement du 9 Février 1950) adopte le même point de vue et considère comme capital investi celui possédé en propre par l'exploitation, qui est soumis à son entière disposition, et est exposé aux risques dérivant de l'exercice de la profession. Le capital devient donc la garantie des créanciers de cette entreprise et participe, en fait, à la création du gain soumis à l'Impôt. Le Tribunal, dans son jugement, cite à l'appui, Mr. Jean Baudry ⁽¹³⁾ qui définit le capital investi comme celui ayant concouru effectivement à la formation du bénéfice, c.a.d. celui qui a été à la disposition de l'entreprise pendant la période soumise au prélèvement.

Par la suite, le Tribunal du Caire — dans le Procès n° 2579/2118/49e Année Commerciale — Jugement du 21 Mai 1953 — a adopté la définition comptable du capital investi et a considéré ce dernier comme égal à la différence entre l'actif et le passif du bilan d'une entreprise donnée, cette différence devant, à son tour, être représentée par le capital versé, augmenté des bénéfices reportés et des réserves. L'actif d'après le jugement du tribunal, est l'actif réel considéré selon le double point de vue "existants" et "valeurs". Ainsi la perte ne peut faire partie du capital investi, étant un actif fictif et n'étant pas représentée, en voie de conséquence, par un existant ayant une valeur quelconque. Si le montant de la perte est inscrit à l'actif du bilan, c'est uniquement pour faciliter les régularisations comptables dans les Sociétés de capitaux; dans les Sociétés de personnes, il est inscrit au passif et vient en déduction du montant du capital.

En base de ce qui précède, rentrent donc dans le calcul du capital investi :

- 1) La valeur des terrains et immeubles que possède l'entreprise (Procès 380/48e Année — Tribunal du Caire — 19/5/49) ;

(12) M. Feye — Droit fiscal de Sociétés — T. II P. 183.

(13) Jean Baudry. — Le Prélèvement sur les excédents de bénéfice p. 249 (Edition 1942).

- 2) La valeur du mobilier de la maison du contribuable, s'il appert qu'il est utilisé aux fins de l'exercice de la profession (jugement précédent) ;
- 3) Le matériel d'exploitation (Cour d'appel Mixte — Procès Khédivial Mail Line — 20 Juin 1949) ;
- 4) Le portefeuille des valeurs mobilières (jugement précédent) ;
- 5) Les liquidités (jugement Khédivial) ;
- 6) Les comptes en banques, s'ils sont utilisés en vue de l'exploitation commerciale (Procès 380/48e — Tribunal du Caire — 19 Mai 1949) ;
- 7) Les marchandises achetées, et qui n'ont pas encore été réglées, si elles ont été effectivement utilisées dans l'affaire et ont contribué à la formation du revenu (Procès 186/32 — Tribunal de Port-Said 16 Juin 1948) ;
- 8) Les réserves, sauf celles qui sont affectées à faire face à des pertes ayant eu réellement lieu (Procès Khédivial, cité) ;
- 9) Les réserves pour clients douteux, s'il n'est pas prouvé que la société a subi des pertes réelles égales à leur montant; ce qui permet, en conséquence, à l'entreprise de les exploiter (Procès Khédivial, cité).
- 10) Les réserves pour impôts, si elles n'ont pas été utilisées dans le but voulu, et ayant, donc, contribué effectivement à la formation du revenu de l'entreprise (Procès 450/451/514/71e Année Judiciaire, Cour d'appel Mixte — 17 Janvier 1948).

CHAPITRE I.

LA NOTION DU REVENU.

Le terme "revenu" est des plus employés dans la vie courante. Il est utilisé, tant dans la Science économique qu'en Comptabilité, ainsi que dans tous les domaines d'activité intellectuelle qui se rattachent à ces deux disciplines. On parle, aussi, de revenu personnel, de revenu des exploitations industrielles et commerciales, de revenu national.

C'est pour distinguer les revenus des exploitations des autres genres de revenus que les Américains utilisent le terme "Business Income", les Anglais celui de "Trading Profits" et les Français celui de "Compte d'Exploitation" pour désigner le bénéfice d'exploitation.

Les Economistes ont toujours essayé de fixer la notion du revenu :

- 1) Pour A. Smith, le revenu net pour un individu est ce qu'il peut consommer immédiatement sans toucher à son Capital ;
- 2) Pour G. Schanz, le revenu est la différence entre la valeur de l'actif en fin d'année et sa valeur au début de la même année ;
- 3) Pour R. M. Haig, le revenu est la valeur monétaire de l'augmentation du patrimoine entre deux périodes de temps ;
- 4) Pour R. Hicks, le revenu est ce que l'on peut consommer sans s'appauvrir.

Nous n'envisagerons, dans ce qui suit, qu'une étude de la notion comptable du revenu, nous réservant, toutefois, à donner un bref aperçu des divergences qui existent entre les auteurs comptables et les économistes à propos du sens du terme "Revenu".

I

LA NOTION DU REVENU DU POINT DE VUE COMPTABLE.

L'évaluation du bénéfice des exploitations a passé par 3 étapes.

1ère étape : Inscription des Recettes et des dépenses.

Si l'on fait le compte des Recettes et des Dépenses pour la période de vie de l'entreprise depuis sa fondation jusqu'à sa liquidation, le bénéfice est la différence entre ces deux éléments.

Mais, en général, le capitaliste n'investit pas son argent pour encaisser son revenu en une seule fois et lors de la liquidation de son affaire ; il désire l'encaisser périodiquement ; mais pour cela, il faudrait savoir ce qu'il possède à la fin de chaque période.

IIème étape : Evaluation du patrimoine du contribuable à la fin de chaque période ou représentation du bénéfice périodique par la plus value capitaliste.

Supposons

- K1 la valeur des éléments du patrimoine de l'Entreprise à un moment donné
- K2 la valeur des éléments du patrimoine de l'Entreprise à une période ultérieure
- M le total des retraits du propriétaire durant une période donnée.

Tout en laissant de côté, pour le moment, les méthodes d'évaluation des éléments du patrimoine, nous pouvons dire que le bénéfice d'une entreprise pendant une période donnée est $K2 - K1 + M$.

En adoptant cette façon de procéder, le propriétaire de cette entreprise a en vue :

- 1) la fixation du bénéfice distribuable ;
- 2) la possibilité d'une comparaison entre le revenu qu'il tire de son affaire et le capital qu'il y a investi, d'une part; et le revenu d'une entreprise similaire, d'autre part.
- 3) la fixation du revenu taxable.

Le bénéfice, calculé de cette façon, escompte l'avenir de l'entreprise, tandis que celui obtenu par le premier moyen (recettes-dépenses) ne se basait, que sur son passé.

Cette représentation du revenu périodique au moyen de la plus value de capitalisation ne donne pas une idée nette du bénéfice périodique, puisque celui-ci se trouve, en fait, confondu avec cette plus value. Cela se remarque surtout en période de modification du taux de l'intérêt, compte non tenu des variations monétaires : une augmentation ou une diminution du taux de l'intérêt auront, pour conséquence, une modification dans la valeur des éléments de l'actif, modification qui se reflètera dans le revenu de l'entreprise.

IIIème étape : Organisation Rationnelle des Recettes et des Dépenses.

Les auteurs adoptent, ici, une méthode d'évaluation du bénéfice qui est un moyen terme entre

- 1) celle basée sur la différence entre les Recettes et les dépenses ;
- 2) et celle dérivant des plus values des éléments du patrimoine.

Cette méthode de travail est ce que les auteurs de la science comptable appellent la théorie de l'organisation des Recettes et des dépenses. Ses caractéristiques sont les suivantes :

- 1) Les Recettes et les dépenses qui ne concernent pas un exercice déterminé seront virées à un compte "Recettes encaissées d'avance" en ce qui concerne les Recettes et "Frais payés d'avance", pour les dépenses. De telle sorte, le compte "Résultats" d'un exercice ne comprend que ses recettes et ses dépenses propres.
- 2) Une distinction est établie entre l'entreprise et ses propriétaires : le patrimoine de ces derniers sera totalement indépendant de celui de l'entreprise; pour cette dernière, il y aura, donc, un actif et un passif séparés :
 - a) L'actif est une source de services à venir; et dans la mesure où nous escomptons une valeur à ces services, les droits y relatifs peuvent aussi avoir une valeur. La valeur de l'actif de l'entreprise sera donc constituée par l'addition des valeurs des services et des droits y relatifs.
 - b) Le passif se divise en 2 parties :
 - a) Capital fourni par les actionnaires ;
 - b) Capital fourni par les tiers (créanciers, obligataires).

- 3) Le bénéfice durant une période donnée est déterminée comme suit :

ACTIF -- PASSIF (Capital propre + Cap. étranger). ⁽¹⁴⁾

Ce bénéfice revient aux seuls propriétaires de l'entreprise après règlement des intérêts des prêteurs étrangers.

(14) Pour les notions d'actif et de Passif, prière se reporter à l'Introduction de l'ouvrage: le capital dans l'entreprise.

Les divergences d'opinion entre les auteurs de la Science comptable du point de vue de l'évaluation des bénéfices est des plus grandes, de même que les méthodes employées sont différentes les unes des autres.

Si nous prenons la méthode de la plus-value, comme base de calcul, le bénéfice résulte de la différence entre la valeur des éléments du patrimoine de l'entreprise, au début d'une période donnée, et leur valeur à la fin de cette période; mais la difficulté réside dans la façon d'évaluer ces éléments.

Sans rentrer dans les détails des modes d'évaluation de l'actif d'une entreprise en vue d'arriver au bénéfice d'exploitation, nous remarquerons que certains auteurs affirment que la valeur de chaque droit repose sur le courant des services futurs dont on s'attend de ce droit, et que la meilleure représentation de la valeur actuelle de ces services réside dans leur évaluation selon le cours du jour. Les principales caractéristiques de cette méthode peuvent se résumer comme suit :

- 1) la valeur de chaque outil est la valeur actuelle de la somme des services dont on s'attend de la propriété de cet outil; mais du fait qu'il s'use avec le temps, le total des services qu'il nous fournit diminue au fur et à mesure que les années s'écoulent. L'entrepreneur profitera de cet outil pendant tout le temps qu'il lui donnera le maximum d'utilités possibles; et si l'entreprise comprend plusieurs outils et que leur valeur actuelle, en tant que ferraille, est supérieure à leur valeur actuelle, en tant qu'outils, il est de l'intérêt de l'entrepreneur de s'en débarrasser ;
- 2) la valeur de chaque titre de l'Etat est la valeur actuelle du droit à obtenir un courant de rentrées monétaires dans l'avenir ;
- 3) Si nous supposons que l'entreprise continue à travailler, nous pouvons nous attendre à ce que la valeur actuelle de ses rentrées futures soit supérieure à celle de ses encaissements dérivant de la vente des éléments de l'actif séparément.
- 4) du fait qu'une partie de l'actif ne sera pas soumise à la vente immédiatement, mais sera utilisée, d'abord, puis vendue plus tard, le prix du marché, au moment de la

vente, sera en proportion de la valeur actuelle de l'entreprise, en tant qu'unité et devra représenter une partie du courant des encaissements.

Cette méthode d'évaluation des éléments de l'actif, selon le cours du jour, présente des inconvénients majeurs que nous exposerons par la suite; disont tout de suite que le "cours du jour" comptabilise des plus-values qui ne peuvent être considérées comme définitives, et conduit, en fin de compte, à la distribution de bénéfices fictifs.



Dans un autre ordre d'idées, certains auteurs modernes de la Science de l'Entreprise comme M. Allais (Economie et Intérêt, Paris 1947) et G. Lesourne (Technique Economique et Gestion Industrielle, Paris 1960) utilisent la valeur actuelle comme l'un des outils les plus souples pour arriver au calcul du profit de l'entreprise.

Supposons, disent-ils, une entreprise qui se fonde durant l'année A et soient A1, A2... An les années successives.

Les recettes de l'entreprise durant l'année n sont Rn et les dépenses Dn. Les Résultats de l'année n sont donc Rn-Dn.

Soit, d'autre part, En la valeur de l'actif à cette époque; les variations de l'actif de cette exploitation, durant l'année n, sont En-En-1 (1+i) car, en utilisant les intérêts composés, et du fait que l'actif En-1, existant en fin d'année n-1 pouvait être prêté, pendant l'année n, au taux i, l'entreprise réaliserait, à la fin de l'année n, un intérêt de l'ordre En-1.xi.

Le profit de l'année n'est donc de :

$$(R_n - D_n) + E_n - E_{n-1} (1+i)$$

et la valeur actuelle des profits futurs serait de :

$$\dots + (R_{n-1} - D_{n-1}) + E_{n-1} - E_{n-2} (1+i)$$

$$(1+i)^{n-1}$$

$$+ (R_n - D_n) + E_n - E_{n-1} (1+i)$$

$$(1+i)^n$$

Le développement des calculs ferait disparaître tous les $E_n - 1$ et les termes analogues, et la valeur actuelle des profits futurs d'une entreprise sont :

$$\frac{R_n - D_n}{(1+i)^n}$$

Les principales caractéristiques de cette méthode sont les suivantes :

- 1) il est fait usage des intérêts composés sur base de l'équivalence d'une livre égyptienne, cette année, avec $(1+i)^n$ l'année n ;
- 2) il n'est effectué aucune ventilation des recettes et des dépenses ; et les dépenses d'investissement sont comptées durant l'année où l'on paye les fournisseurs, sans tenir compte des amortissements successifs qui sont effectués par la suite ;
- 3) les recettes et les dépenses futures sont seulement, à envisager, car l'utilisation des recettes et des dépenses des années précédentes ne saurait avoir de place dans une évaluation de la valeur actuelle des profits futurs d'une exploitation.

Cette méthode de travail, logiquement exacte, suppose que l'entreprise doit toujours réaliser des bénéfices — ce qui n'est pas toujours le cas —, et dont les montants se suivent selon un ordre mathématique rigoureux. Quoique la question de l'évaluation des éléments du patrimoine n'est plus primordiale, dans ce cas, puisque le bénéfice annuel est — en principe — égal à la différence entre les recettes et les dépenses, (la valeur actuelle des profits futurs s'élevant $\frac{R_n - D_n}{(1+i)^n}$) il y a lieu de relever, aussi, que cette théorie abandonne complètement la notion de l'exercice qui est à la base de toutes les législations tant commerciales que fiscales, et d'après laquelle chaque exercice ne doit comprendre que les recettes qui le concernent, et supporter, uniquement, les dépenses qui lui incombent.

* * *

Une question se pose maintenant : Quand est-ce qu'une entreprise peut dire qu'elle a réalisé des bénéfices ?

Pour H. R. Hatfield ⁽¹⁵⁾, il y a bénéfice quand une augmentation de la richesse a eu lieu. Prenons, dit-il, l'exemple d'un jardin: sa valeur augmente au fur et à mesure qu'il croît; et de ce fait, les arbres augmentent, ainsi que les fruits. Aussi, dit-il, nous donnons deux significations pour un seul élément, lorsque nous voulons traiter le fruit et la plus-value du jardin comme revenu; et la personne qui voudrait acheter, plus tard, le jardin regarderait le total des encaissements à venir qu'elle pourrait en escompter, et paierait, comme prix d'acquisition, la valeur actuelle de ces encaissements, moins la valeur actuelle des coûts des réparations futures; et à la fin de chaque année — s'il n'y a pas de variations dans la valeur de l'unité monétaire — elle trouverait que l'application du taux de l'intérêt courant à son capital investi lui assurerait un revenu égal au montant des recettes nettes qui proviendraient de son jardin, et cela, tout en tenant compte, bien entendu, de l'augmentation ou de la diminution dans la valeur du dit jardin.

Cependant, cette façon de procéder ne convient qu'aux simples particuliers, car elle ne tient pas compte du caractère essentiel de l'entreprise qui est basée sur une suite continuelle, de contrats, de quasi-contrats ou de conventions; et l'on ne saurait parler de bénéfices commerciaux que de la date où une valeur différente (Caisse, effets...) a remplacé une autre valeur qui existait dans le patrimoine de l'entreprise.

Le bénéfice est, en somme, le résultat de transactions par lesquelles une exploitation cède un bien qu'elle possède ou exécute un service donné moyennant un prix convenu; il est ainsi, la différence entre ce dernier montant et la valeur du bien ou service cédé, et ne saurait exister que si la transaction, objet du contrat ou de la convention, est devenue définitive par suite de l'accord des parties: le bénéfice résulte donc "d'opérations accomplies". ⁽¹⁶⁾

Certains auteurs ont avancé qu'on ne peut parler de bénéfice que s'il a été effectivement encaissé, et jusqu'à ce moment, l'entreprise ne pourra pas le prendre en considération pour le calcul du dividende. Quoique ce système soit en accord avec les principes traditionnels de la science comptable qui se base pour la détermination des bénéfices, sur la phase finale de l'exécution des contrats plutôt que sur leur conclusion, les auteurs récents voient que le

(15) M. R. Hatfield. — Accounting P. 251.

(16) J. Charpentier. — Traité Pratique des bilans et Inventaires — Paris P. 362.

bénéfice est plutôt une question de droit et que l'existence de liquidités dans la caisse est un "fait sans valeur juridique" (17) ; ce qui dégage le revenu d'une entreprise est donc le remplacement dans l'actif du bilan d'un élément par un autre, et cela en base d'un contrat précédemment conclu. Jusqu'à la conclusion de l'affaire la plus value constatée dans l'évaluation ne peut constituer un élément du revenu : *la transaction, seule, est source de bénéfice.*

C'est pour cela que les bases sur lesquelles on est d'accord pour l'estimation des éléments du patrimoine d'une exploitation (évaluation au prix de revient ou au cours du jour ou selon le prix le plus bas) donnent plutôt un bénéfice imaginaire.

Soit une Société qui a acheté des marchandises pour L.E. 1.000 ; à la fin de l'année, elles valent L.E. 800, selon le cours du jour : la Société les inscrit à son bilan, à ce prix, selon la méthode de l'évaluation au plus bas prix. L'année suivante, elle en vend la moitié à L.E. 450, elle croit réaliser un bénéfice de L.E. 50, quand, en fait, elle en perd 50 L.E.

La plus grande faiblesse des théories actuelles du revenu est qu'elles ne peuvent expliquer si le bénéfice provient d'un excédent des recettes sur les dépenses ou de plus-value : il y a danger à dire que ces deux sources de bénéfices aboutissent au même résultat, car les chiffres que l'on obtient ne sont pas les mêmes si l'on considère les éléments de l'actif comme des droits indépendants évalués au cours du jour, ou comme des dépenses historiques ayant eu lieu et dont le solde, à la fin de l'année, est viré à l'année suivante.

On n'a pas encore dépassé la notion du revenu comme étant égal à un total de services reçus par l'entreprise au cours de son existence; mais comme elle ne peut attendre la fin de sa durée pour évaluer son bénéfice, et qu'elle doit le faire d'une façon périodique nous pouvons dire que le profit, pour une période donnée est l'excès de la valeur monétaire des services et des biens offerts à des tiers sur la valeur monétaire des services et des biens achetés à d'autres tiers; et pour arriver à ce chiffre, il faut éliminer les dépenses faites pour des services et des biens achetés et qui n'ont pas encore été vendus à la clientèle.

C'est sur cette base que nous pouvons dire que le stock des produits, à la fin d'une période donnée, doit être estimé au prix

(17) J. Charpentier. — op. cit. p. 361.

de revient des marchandises achetées ou produites pour arriver au prix de revient des marchandises vendues; et le stock de ces produits ne signifie rien, sinon, la capacité de l'entreprise à offrir des biens qui peuvent ou non être demandés par la suite.

Sans nous étendre, pour le moment, sur le problème épineux des évaluations, nous pouvons, en base de ce qui précède — quoique avec beaucoup de réserves — accepter l'idée d'une estimation des éléments du patrimoine, selon leur coût d'achat: la base logique de l'idée de revenu doit avoir, comme point de départ, le prix de revient; l'évaluation étant une donnée accessoire. ⁽¹⁸⁾

De cela il ressort — quoique cela ne concerne pas le fonds de notre sujet — que la Comptabilité n'est pas, par essence, une opération d'évaluation, comme se le représentent certains auteurs faits.

Section II: La notion du revenu entre les économistes et les auteurs comptables.

Ayant exposé dans la précédente section le point de vue comptables ou économistes; elle est, avant tout, historique dans sa destination, avec la présence des évaluations pour corriger certains comptables, à propos de la notion de revenu, nous essayerons, dans la présente section d'étudier les divergences qui existent entre les Sciences économiques et comptables par rapport à cette notion.

Il y a lieu, tout d'abord, de relever qu'il y a une différence profonde entre les buts que poursuivent les économistes et les auteurs comptables: les premiers s'intéressent surtout à l'examen des variations des conditions de la vie économique et envisagent l'étude de l'avenir prochain ou lointain, tout en préconisant des solutions qui permettent, dans la mesure du possible, d'éviter ou d'atténuer les effets d'un marasme financier ou d'une crise économique prévisible; les auteurs comptables, par contre, s'attachent au passé, tout en essayant d'en présenter une figure des plus exactes. La fonction de l'économiste n'est donc pas celle du comptable, et le champ d'action dans lequel travaille le premier diffère totalement de celui dans lequel évolue le second.

Il n'y a pas de doute, d'un autre côté, que la différence que nous venons de relever appelle, à son tour, une différence dans la

(18) G. O. May. — *Twenty five years of accounting responsibility.* — N. York, — Vol. 2 P. 309.

façon de travailler: l'économiste établit des plans qui sont, parfois, l'oeuvre de son imagination, quand il envisage l'avenir; tandis que le comptable expose les faits qui ont eu lieu et tâche d'en tirer les renseignements qu'il juge nécessaires à son travail.

De ce qui précède, nous pouvons dire que l'économiste utilise un matériel d'analyse qui s'accorde avec son examen de l'avenir (ex-ante analysis) et l'auteur comptable un matériel qui photographie uniquement des faits passés (ex-post analysis).

Cela ne signifie nullement que les économistes ne s'intéressent pas au passé; mais ils l'envisagent uniquement comme une sorte de livre dans lequel ils lisent pour s'assurer si leurs anciennes prévisions se sont réalisées: le passé est donc pour eux, une sorte de mesure de comparaison, et pour l'étudier ils utilisent le même matériel d'analyse que les comptables (ex-post analysis).

En plus de ce qui précède, l'économiste a un champ d'action plus étendu que celui du comptable: il s'occupe de l'examen des problèmes qui se posent tant aux petites agglomérations qu'aux vastes groupements humains; il étudie les facteurs qui rentrent dans l'estimation du revenu du particulier, du profit de l'unité productive ou du revenu national; tandis que le comptable ne s'intéresse qu'au revenu de l'entreprise uniquement, que celle-ci soit possédée par un particulier, une société ou par l'Etat.

Ce qui vient d'être dit nous incite à ne pas confondre les champs d'activité de ces deux disciplines, puisque chacune d'elles a des particularités et des méthodes de travail qui lui sont propres; et ce qui complique davantage la situation réside dans le fait que la différence de point de vue n'existe pas seulement entre les auteurs comptables et les économistes, mais aussi entre les économistes eux-mêmes.

Les divergences entre économistes et comptables, à propos de la notion du revenu, peuvent se résumer comme suit :

1) L'économiste calcule la valeur actuelle d'une entreprise en base de la capitalisation des rendements futurs que pourrait procurer cette entreprise.

Par contre, l'auteur comptable, s'appuyant sur des faits réels, analyse les opérations passées, comme elles ont effectivement eu lieu, et non comme elles auraient dû l'être.

2) Le bilan a une signification spéciale chez l'économiste: c'est un moyen pour lui d'escompter la valeur actuelle des revenus futurs que pourrait réaliser l'entreprise. Ainsi, quand la valeur totale des éléments de l'actif est supérieure à la valeur de tous les éléments pris séparément, cette augmentation représente la valeur du "Goodwill" de cette entreprise.

Pour l'auteur comptable, le bilan n'est qu'un appareil pour photographier l'actif d'une entreprise et sa situation financière en base de valeurs historiques. Ainsi, pour lui, les éléments de l'actif apparaissent dans le bilan pour un montant qui n'a rien à voir avec le coût que l'on devrait déboursier pour les remplacer, mais pour un montant qui provient de la transcription historique de leur coût d'achat, duquel on déduit le montant de l'amortissement ou des manquants constatés.

3) L'économiste considère qu'il est nécessaire d'assurer son intégrité au capital social; c'est pour cela qu'il préconise la nécessité de soustraire des recettes annuelles globales un montant suffisant pour remplacer, à sa valeur réelle, l'actif amorti. Ce genre d'amortissement économique ne se base pas sur la valeur historique d'un élément d'actif donné, mais sur son coût de remplacement, de telle sorte que le nouvel élément puisse assurer le même rendement que l'ancien.

L'auteur comptable, par contre, transcrit le coût des éléments de l'actif fixe en base du prix effectif payé pour les acheter, et calcule la charge d'amortissement en base du prix de revient initial, de telle façon que le total des affectations annuelles reconstitue le montant original payé.

Le comptable considère l'amortissement comme une "distribution" du coût déboursé, à l'origine, en sorte que chaque année supporte sa part, afin que la valeur de l'actif amorti, durant son existence, n'apparaisse pas comme un fonds de bénéfice pouvant être distribué.

L'auteur comptable vise, ainsi, à assurer son intégrité au capital investi initialement au titre d'actif fixe, sans tenir compte des modifications qui peuvent survenir à la valeur de l'unité monétaire, et à celle des éléments d'actif devant remplacer, par la suite, les éléments anciens.

4) En base de tout ce qui précède, l'économiste définit le revenu net comme étant le montant qu'on peut distribuer aux action-

naires et aux ayants droit sans amoindrir la capacité productive de l'entreprise envisagée.

C'est pour cela qu'il considère que la fixation du bénéfice doit s'établir en tenant compte des modifications qui peuvent survenir :

- a) à la demande des produits fabriqués par l'entreprise ;
- b) aux opérations de fabrication et aux dépenses nécessaires pour la diriger ;
- c) aux recettes monétaires ;
- d) à la valeur de l'unité monétaire.

Le comptable fixera le revenu de l'entreprise en base d'une comparaison entre les recettes et les dépenses monétaires et en calculant l'amortissement à partir du prix de revient historique des éléments de l'actif, omettant, ainsi, de prendre en considération les variations ayant survenu à la valeur de la monnaie.

Ci-après, nous donnons, à titre d'exemple, un compte de Résultats et un bilan établis d'après les conceptions de Keynes, et les critiques comptables à cet égard.

Toutefois, afin de faciliter la présentation de ces documents, nous résumerons la terminologie employée par l'économiste anglais, à cette fin :

1) *Coût de facteur*. — C'est "le montant payé par l'entrepreneur aux facteurs de production (autres que les entrepreneurs) en échange de leurs services courants" (loyer, salaires, intérêts).⁽¹⁹⁾

2) *Coût d'usage*. — C'est "la diminution de valeur subie par l'équipement au cours de la période considérée du fait de sa participation à la production".⁽²⁰⁾

Ce coût d'usage comprend :

- a) les frais d'éclairage, de force motrice, de publicité, etc...
- b) la contre-valeur de l'emploi du matériel dans l'oeuvre de production et de la baisse de valeur de ce matériel par suite des changements de la technique.

(19) Keynes; — *Théorie Générale* — Edit. Fr. P. 45.

(20) Keynes; — *Op. Cit.* P. 89.

c) le coût des marchandises fabriquées ou en cours de fabrication.

3) *Coût supplémentaire.* — C'est "la diminution de valeur de l'équipement qui ne dépend pas de la volonté de l'entrepreneur, mais que celui-ci peut prévoir. C'est encore l'excès de la dépréciation attendue sur le coût d'usage". (21)

4) *Perte imprévisible.* — C'est la diminution de valeur de l'équipement qui est tout à la fois involontaire et, au sens large, imprévue". (22)

Soit une entreprise minière dont les comptes d'ouverture, au 1er Janvier, se présentent comme suit :

<i>ACTIF</i>	L.E.	<i>PASSIF</i>	L.E.
Outils	10.000	Capital	20.000
Mines	10.000	Emprunt	10.000
Marchandises	10.000		
	<u>30.000</u>		<u>30.000</u>
	=====		=====

Nous présenterons les comptes d'exploitation et le bilan, d'abord, d'après la méthode comptable traditionnelle, et, ensuite, d'après celle de Keynes.—

A. — METHODE COMPTABLE

I. — Compte d'exploitation au 31 Décembre

<i>DOIT</i>	L.E.	<i>AVOIR</i>	L.E.
Stock au début période	10.000	Ventes	200.000
Achats	100.000	Stock fin période	12.000
Salaires	80.000		
Force Motrice	5.000		
Bénéfice brut	17.000		
	<u>212.000</u>		<u>212.000</u>
	=====		=====

(21) Keynes; — Op. Cit. P. 75.

(22) Keynes; — Op. Cit. P. 76.

II. — Compte Résultats au 31 Décembre.....

<i>DOIT</i>	L.E.	<i>AVOIR</i>	L.E.
Loyer	1.000	Bénéfice brut	17.000
Appointements	5.000		
Amort. Outils	1.250		
Amort. Mines	1.000		
Provision pour chang. Tech.	1.000		
Eclairage	500		
Intérêts	500		
Pertes Incendie	1.000		
Publicité	500		
Frais divers	1.500		
Bénéfice net	3.750		
	<u>17.000</u>		<u>17.000</u>
	=====		=====

III. — Bilan au 31 Décembre.....

<i>ACTIF</i>	L.E.	L.E.	<i>PASSIF</i>	L.E.	L.E.
Outils au 1/1	10.000		Capital	20.000	
Achats	5.000		Béné. Net	3.750	23.750
	<u>15.000</u>		Emprunt		10.000
Amort.	1.250	13.750	Provision pour chang. Tech.		1.000
Mines au 1/1	10.000				
Amort.	1.000	9.000			
Marchandises		12.000			
		<u>34.750</u>			<u>34.750</u>
		=====			=====

Dans tout ce qui précède, on a supposé l'inexistence:

- a) d'un compte de retraits de la part du propriétaire de l'entreprise ;

- b) d'un compte de Créanciers, en dehors du compte Emprunt ;
- c) des comptes disponibles et réalisables (Caisse, Banque, débiteurs).

B. — METHODE DE KEYNES.

Comment, maintenant, l'économiste peut-il calculer le revenu en base des données indiquées plus haut ?

En partant des conceptions de Keynes, il ajoutera au chiffre des ventes celui du stock en fin de période, et de ce total, il déduira :

- 1) La valeur du stock au début de la période envisagée ;
- 2) le montant des achats ;
- 3) les frais d'éclairage, de combustible, de force motrice, de publicité, etc...
- 4) l'amortissement d'usure (contre valeur de l'emploi)
- 5) les frais industriels, tels que le loyer, les salaires, etc...

En procédant de la sorte, l'économiste obtiendra le revenu total, duquel il déduira le coût supplémentaire pour arriver au revenu net, tout en faisant abstraction, cependant, des pertes imprévisibles.

Ci-après la présentation du compte de pertes et profits d'après les conceptions de Keynes :

<i>DOIT</i>	L.E.	L.E.	<i>AVOIR</i>	L.E.
<i>Coût de facteur</i>				
Loyer	1.000		Ventes	200.000
Salaires	80.000			
Intérêts	500			
Appointement.	5.000	86.500		
	<u> </u>			
<i>Coût d'usage</i>				
Achats	100.000			
Force Motr. .	5.000			
Amort. Usure	750			
Eclairage ...	500			
Publicité ...	500			
Frais divers .	1.500			
Amort. Mines	1.000			
Stock début				
période ...	10.000			
	<u> </u>			
	119.250			
à déduire :				
Stock fin période:				
Outils	13.750			
Mines	9.000			
March.	12.000			
	<u> </u>			
	34.750	84.500		
	<u> </u>			
Bénéfice brut		29.000		
		<u> </u>		<u>200.000</u>
		<u>200.000</u>		<u>200.000</u>
		<u> </u>		<u> </u>

Coût supplémentaire

<i>DOIT</i>	L.E.	<i>AVOIR</i>	L.E.
Amort. Vétusté	500	Bénéfice brut	29.000
Provisions Chang. tech - nique	1.000		
Bénéfice net	27.500		
	<u> </u>		
	29.000		<u>29.000</u>
	<u> </u>		<u> </u>

N.B.—

1) Il n'a pas été tenu compte, dans ces états, du montant de la perte provenant de l'incendie et dont le chiffre s'élève à L.E. 1.000.

2) Au lieu d'ajouter, au crédit du compte Pertes et Profits, le stock en fin de période, on l'a déduit du débit de ce compte, pour arriver au chiffre du coût d'usage.

3) Pour arriver au bénéfice réel, d'après les principes comptables, nous devons faire les régularisations suivantes :

Bénéfice net d'après les conceptions de Keynes			L.E. 27.500
à déduire :			
Outils 10.000 + 5.000 =	L.E. 15.000		
Amort.	1.250	13.750	
Mines	10.000		
Amort.	1.000	9.000	
			22.750
			4.750
à déduire : perte incendie			1.000
			3.750
			=====

Sans reprendre les discussions envisagées précédemment, nous pouvons avancer que le compte "Résultats" établi, d'après les conceptions économiques, ne fait, en général aucune distinction entre les recettes et dépenses d'exploitation et les recettes et dépenses en capital (y compris les plus ou moins values de régularisations). C'est là la différence principale entre économistes et comptables à propos de la notion de revenu.

CHAPITRE II.

LA FORMATION DU BÉNÉFICE DANS L'ENTREPRISE ET DES CAUSES DE SA VARIATION.

Considérations générales :

La notion du bénéfice de financement.

Pour assurer son développement économique, l'entreprise doit faire son possible pour que ses encaissements excèdent ses dépenses, c.a.d. réaliser un bénéfice ; faute de quoi, il lui serait difficile de trouver de nouveaux capitaux en quête de placement fructueux; ce qui paralyserait ses activités et la rendrait, en conséquence, plus vulnérable face à ses concurrents.

Mais quel est le quantum de ce bénéfice à réaliser ? En principe, c'est celui qui lui permettra de se procurer les moyens de financement voulus afin qu'elle puisse se développer à un degré, au moins égal, à celui des besoins de la clientèle.

En fait, la technique de ce financement revêtera trois aspects différents; l'entreprise pourra.

- 1) utiliser ses propres ressources (bénéfices accumulés des exercices précédents et non distribués) pour acheter le matériel voulu: c'est la pratique de l'autofinancement;
- 2) demander à ses actionnaires une augmentation de leurs mises de fonds;
- 3) faire appel à des prêteurs étrangers: émission d'obligations, emprunts hypothécaires, etc... ?

Laissons de côté, maintenant, la question de l'autofinancement qui sera étudiée dans un chapitre ultérieur, et examinons le raisonnement du souscripteur éventuel devant l'appel d'une entreprise donnée sollicitant une aide accrue de fonds.

I. — Cas d'augmentation du capital propre.

De prime abord, ce souscripteur éventuel désirera pour son argent, une rétribution, au moins identique, à celle qu'on pourrait lui octroyer dans d'autres exploitations subissant des risques du même genre que l'entreprise qui le sollicite.

Mais comme la question de la prévisibilité de l'avenir est assez difficile à envisager, notre souscripteur se retournera vers le passé, et examinera la situation financière de toutes les entreprises similaires à celle dans laquelle il compte placer son argent: de cette étude résultera ce que les auteurs modernes de la Science de l'entreprise appellent le "taux du marché" pour cette catégorie d'entreprises.

En conséquence, ce souscripteur ne se décidera à placer son argent que si l'entreprise émettrice a distribué des profits au moins égaux à ceux des entreprises ayant la même structure économique qu'elle, ou constitué des réserves telles qu'elles permettront à ses titres d'avoir un rendement, au moins pareil, à celui du taux du marché.

Il est vrai que cette analyse est très superficielle, mais elle permet de mieux situer le fait que le public ne souscrira à l'augmentation des capitaux que si les actions de (*) sont rétribuées au moins comme celles des autres entreprises similaires.

II. — Cas d'Emission d'emprunts.

Cette pratique de financement est provisoire, car l'Entreprise est obligée, de toutes façons, de rembourser l'Emprunt.

Deux modes de remboursement sont envisagés :

- a) la Société débitrice peut utiliser les fonds provenant de l'autofinancement ou de l'augmentation du capital pour rembourser l'emprunt.

Cette solution suppose que l'équipement acheté au moyen du numéraire fourni par l'emprunt devra permettre la réalisation d'un bénéfice tel qu'il corresponde à celui des entreprises ayant la même structure; sinon, la société se trouvera en état d'infériorité par rapport à ces dernières, et il ne lui sera plus aisé, par la suite, de procéder à une autre augmentation de capital.

- b) L'entreprise peut consolider l'ancien emprunt par un nouveau.

Ce mode de financement, exigeant une rétribution *continue* des capitaux investis, ressemble à une sorte d'épée de Damoclès suspendue sur l'économie de l'entreprise et peut, en cas de crise, acculer celle-ci à la faillite; en ce sens, l'entreprise qui peut se permettre d'adopter ce genre de financement est celle dont la structure économique est assez solide pour résister aux soubresauts des fluctuations cycliques.

De toutes façons, l'entreprise doit réaliser un bénéfice tel qu'il puisse égaler au moins celui des entreprises soumises aux mêmes risques de production et de distribution.

Même en cas d'autofinancement, l'entreprise doit adopter cette politique: si le bénéfice qu'elle réalise est inférieur à celui des entreprises du même genre, elle ne pourra rémunérer convenablement ses actionnaires, et, par conséquent, constituer des réserves suffisantes.

(*) la société qui sollicite les fonds.

I.

**LE TAUX DE RENTABILITE ET LA NOTION
DU BENEFICE DE CONCURRENCE.**

Nous venons d'examiner, d'une façon sommaire, le bénéfice qu'une entreprise doit réaliser pour assurer son financement; mais que doit-elle gagner pour conserver ses marchés ou les accroître ?

Il y a lieu de noter que la simple comparaison de ses prix de revient avec ceux des entreprises concurrentes ne saurait servir comme base de calcul du bénéfice de "concurrence", car les rubriques composant les prix de revient ne sont pas les mêmes pour toutes les exploitations.

On a proposé de prendre comme point de repère les taux des bénéfices par rapport aux chiffres des ventes.

Soient deux sociétés qui ont le même genre de produits et qui écoulent leur production sur le même marché. Supposons que l'une d'entre elles réalise un bénéfice de 7% sur les ventes, tandis que l'autre arrive à peine à obtenir 5%.

On est enclin à penser que la première est mieux outillée que la seconde à résister aux crises éventuelles qui pourraient survenir. Il n'en est rien, car il se peut que le résultat obtenu provienne uniquement du fait que la première société emploie deux fois plus de capitaux que la seconde, mais dont la conséquence sera qu'en temps normal, ses actions seront moins rémunérées que l'autre. En fin de compte, la seconde société aura plus de chance que la première d'avoir accès au marché financier afin d'accroître son potentiel de production, et sera par la suite, en position d'augmenter sa marge de bénéfice par rapport au chiffre des ventes et de devancer la première entreprise.

Cependant, le pourcentage du bénéfice par rapport au chiffre des ventes est une représentation de la mesure de la lutte d'une entreprise, à un moment donné contre la concurrence; mais à la longue, la mesure de cette capacité devra se refléter dans le pourcentage bénéficiaire par rapport aux capitaux investis: c'est le taux de rentabilité.

De ce qui précède, on peut déduire que pour accroître ses moyens de production et conserver sa clientèle, l'entreprise doit réaliser un bénéfice, par rapport aux capitaux investis, qui soit au moins égal à celui des entreprises similaires, et à celui du concurrent le mieux outillé; et le plus élevé des deux taux est "la condition de survie de l'entreprise". (23)

Par capitaux employés ou investis, nous n'entendons pas seulement les capitaux versés, mais aussi toutes les réserves, provisions... qui sont réinvesties dans l'affaire et qui appartiennent en propre aux actionnaires: l'efficiencé financière de l'entreprise doit donc être calculée par rapport au capital social (capital versé + réserves) ou aussi, par rapport à son actif.

Une question se pose maintenant: quel est le plus élevé parmi les deux taux? est-ce celui du marché ou celui de la rentabilité?

En période normale, le taux de la rentabilité est supérieur à celui du marché; car si l'exploitation la mieux outillée n'est pas à même de réaliser assez de bénéfice pour rémunérer ses actionnaires d'une façon convenable, toutes les exploitations du même genre se trouveraient, à la longue, dans une situation peu enviable et disparaîtraient, faute de ne pouvoir trouver des capitaux supplémentaires en temps voulu.

Toutefois, en période de crise, caractérisée surtout par une rareté de capitaux disponibles, le taux du marché peut être supérieur à celui de la rentabilité; à pareille époque, les capitaux sont chers et les bénéfices presque inexistant; mais même sans modification de la conjoncture, le marché des capitaux peut présenter des tendances à la hausse, s'il y a une forte demande de fonds de la part d'activités non commerciales.

En somme, en temps ordinaire, c'est le taux de la rentabilité qui est le plus élevé, et c'est celui qui doit être pris en considération, car il est le seul qui permet de mesurer la productivité d'une entreprise donnée par rapport à d'autres régies par les mêmes conditions techniques et économiques; et c'est celui aussi qui sert de base à toutes les études relatives à la gestion des entreprises.

De tout ce qui précède, nous pouvons dégager les notions suivantes :

(23) Guy Bernard. — Revue Gestion — Février 1959 — p. 47.

- 1) Quel que soit le rôle que les auteurs assignent à l'entreprise, celle-ci doit, avant tout, durer ;
- 2) Pour durer, l'entreprise doit réaliser un bénéfice déterminé ;
- 3) Le bénéfice à réaliser se reflète par le taux d'efficience ou de rentabilité par rapport à l'actif utilisé par le concurrent le plus capable.

Le but fondamental de l'entreprise est, donc, de faire son possible en vue d'atteindre ce taux afin de pouvoir satisfaire les intérêts de ses actionnaires et de sa clientèle ; et les méthodes employées, à cette fin, dérivent, d'une façon logique, de la définition qu'on donne au taux de rentabilité : celui réalisé par le concurrent le plus apte.

L'examen de ce rendement ou efficience se présente des deux façons suivantes :

- 1) On étudie le résultat financier fourni par les principales entreprises concurrentes: cela est aisé dans les pays où les bilans publiés sont une image parfaite de la situation de l'exploitation; mais dans le cas où le bilan fiscal diffère du bilan réel par suite des dispositions légales concernant les réévaluations ou les amortissements, cette méthode de travail ne peut pas donner les résultats auxquels on s'attend ;
- 2) On calcule ce que peut être le taux d'efficience d'une entreprise concurrente qui utilise dans toutes les branches de ses activités les méthodes les plus modernes de l'analyse financière.

Ces deux méthodes présentent d'assez grandes différences :

- 1) une différence de *principes* : la première méthode est purement économique, tandis que la seconde est technique ;
- 2) une différence de *résultats* : la première façon de travailler fixe un but qui est réalisé par une exploitation concurrente dont l'organisation ne répond certainement pas à tous les desideratas de la science de l'Entreprise: l'objectif visé est, ici, un minimum à réaliser.

Par contre, la seconde méthode de travail, peut prévoir le maximum de bénéfice qu'une entreprise puisse réaliser: on obtient "le taux de rentabilité absolu", (24) ; c.a.d. le taux d'efficience par rapport à l'actif utilisé par l'entreprise concurrente qui a adopté, pour son organisation, les plus récentes méthodes de gestion.

Le "Taux de rentabilité absolue" peut nous aider à situer la position de l'entreprise d'une manière certaine.

Supposons que le taux de rentabilité ordinaire d'une entreprise soit de 17% et que le taux de rentabilité absolue soit de 24%.

L'indice de son efficacité financière sera donc de $\frac{17}{24} \times 100 = 70$.

Supposons, d'un autre côté, que le taux de rentabilité du concurrent le plus apte soit de 21%, et que le taux de rentabilité absolue soit toujours de 24%. Le degré d'efficacité financière de ce concurrent sera donc de $\frac{21}{24} \times 100 = 87$.

On peut aussi calculer le degré d'efficacité relative d'une entreprise par rapport au meilleur concurrent; en partant de l'exemple précédent, cet indice serait de $\frac{70}{87} \times 100 = 80$.

Ces indices nous aident à obtenir d'une façon assez précise :

- 1) la situation d'une entreprise donnée par rapport au concurrent le plus capable ;
- 2) la situation de cette entreprise par rapport à la réalisation la plus efficiente (taux de rentabilité absolue).

Le Taux de rentabilité et l'activité de l'entreprise.

Le Taux de rentabilité, que nous venons de calculer, ne saurait être indépendant de l'activité de l'entreprise. Il a été admis, par expérience, que ce taux est élevé dans les entreprises d'assemblage ou de vente, mais qu'il diminue, au fur et à mesure qu'on se rapproche de celles productrices de matières premières, quoiqu'il appert que le rapport du bénéfice par rapport aux chiffres d'affaires de ces exploitations est presque identique.

(24) Guy Bernard. — Revue Gestion — Mars 1959 — p. 88.

Supposons trois exploitations ayant le même taux de bénéfice par rapport à leur chiffre de ventes : l'Usine A (minerai de fer) fournit la matière première à l'Usine B (fonte) qui la traite; l'Usine B (acier) sera alimentée pour ses besoins par l'Usine B et vendra le produit fini à la clientèle.

A fournira sa production à meilleur marché que B; et V vendra sa tonne de produits plus cher que B. Donc, C réalisera un bénéfice supérieur à celui de B, dont le revenu sera, à son tour, supérieur à celui de A. Par contre, il peut arriver que le capital investi en A soit supérieur à celui employé en B, laquelle peut utiliser à son tour, un capital supérieur à celui investi en C. Le taux de rentabilité de C sera le plus élevé, et sera suivi par celui de B, et enfin par celui de A.

Selon Mr. Guy Bernard ⁽²⁵⁾, aux Etats Unis, par exemple, le taux de rentabilité pour les exploitations de ventes et d'emballage est de 40%; il n'est plus que de 30% pour les fabrications mécaniques; et il tombe à 20% pour les forges.

De ce qui précède, nous pouvons avancer que lorsqu'une exploitation est composée de plusieurs branches, le taux de rentabilité n'est pas le même pour chacune d'elles; et de plus celui de l'entreprise, prise dans son ensemble, n'est pas identique à celui de chaque branche.

On sera donc obligé de calculer le taux de rentabilité du concurrent le plus capable, par rapport à chaque branche. Toutefois, cela ne peut se faire que si chacune d'elles travaille dans le but de réaliser un bénéfice; et cela, à son tour n'est possible que si l'entreprise a prévu, à l'avance, un prix de marché pour les livraisons des produits d'une branche à l'autre.

Il faut aussi noter que le taux de rentabilité de l'entreprise, prise dans son ensemble, n'est pas nécessairement équivalent à la moyenne pondérée des taux des branches :

- 1) Toutefois, il ne peut être moindre, car l'entreprise la plus apte aurait, avec des conditions de structure économique identiques, mais avec des branches poursuivant chacune son objectif, un taux de rentabilité plus élevé que celui

(25) Guy Bernard. — Revue Gestion — Mai 1959 — p. 89.

de l'entreprise sous examen; ce qui est contraire au plan primitivement conçu ;

- 2) il peut être, aussi, plus élevé; dans ce cas, la structure économique de l'entreprise ne saurait être la meilleure. Il faudrait, alors réexaminer le taux de rentabilité de chaque branche et réduire l'importance de celle dont le taux est bas: l'intégration verticale de l'exploitation est, ici, trop exagérée. (26)

Nous avons défini le taux de rentabilité d'une entreprise comme étant la relation entre le bénéfice qu'elle a réalisé et l'actif qu'elle a employé.

Mais de quel bénéfice et de quel actif s'agit-il ?

- A) Par Bénéfice, nous entendons — ainsi qu'il a été dit précédemment — le bénéfice net annuel; c.a.d. celui qui résulte de la différence entre le chiffre net des ventes, augmenté des autres revenus, et le total des frais d'exploitation, y compris les amortissements nécessaires et les frais généraux.

Toutefois, comme les ventes n'épuisent pas complètement la production, il y a toujours un stock de départ et un stock de fin d'année à prendre en considération, et dont le choix du monde de leur estimation influe grandement sur le bénéfice de l'exploitation.

- B) Par actif employé, nous entendons tous les éléments composant le patrimoine de l'entreprise.

La présence de certains éléments qui ne rapportent rien se traduit par un taux de rentabilité amoindri. En effet, ils augmentent le dénominateur de la fraction (actif) sans pour cela accroître le numérateur (bénéfice).

La formule peut se présenter comme suit:

Taux de rentabilité =

$$\frac{\text{Chiffre d'affaires}}{\text{actif}} \times \frac{\text{bénéfice}}{\text{chiffre d'affaire}} = \frac{\text{Bénéfice}}{\text{actif}}$$

(marge de)
(bénéfice)

II

LE RESULTAT FINANCIER DE L'ENTREPRISE
ET LA NOTION DE PRODUCTIVITE.

Nous avons essayé, dans ce qui précède de donner une idée du bénéfice de l'entreprise, et nous l'avons défini comme étant, en somme, la différence entre le produit net des ventes et les frais d'exploitation ; mais peut-on le comparer au fruit civil du Code ?

Tout d'abord, le fruit consiste dans le produit périodique d'une "chose", que l'on peut consommer sans altérer la substance de cette "chose".

Le bénéfice commercial ne correspond nullement à cette définition, car il résulte d'une transaction (achat - vente), c.a.d. de la différence entre deux capitaux, et sa réalisation nécessite que l'entreprise disparaisse; mais même si l'exploitation attend son expiration pour le répartir entre ses associés, on ne peut le considérer comme un fruit civil.

Cependant les auteurs commercialistes ont essayé, par un détour juridique, d'assimiler le bénéfice commercial au fruit civil, en introduisant la notion de l'aménagement de la chose: du moment que l'exploitation organise son capital de telle façon qu'elle puisse en tirer un revenu régulier et périodique, sans le détruire, on peut admettre que le bénéfice est un fruit du capital.

C'est dans ce sens, et à condition qu'on n'entre pas dans tous les détails des opérations, qu'on peut dire que les revenus commerciaux sont des fruits civils ; car "le capital, ici, est assimilé à la chose, qui, sans altération de sa valeur, produit des fruits à intervalles réguliers". (27)

Cependant, cette assimilation n'est pas très rigoureuse; car le capital, au fond, n'est qu'une expression comptable: les éléments qui le composent changent d'une façon continue. Toutefois, afin de faciliter cette assimilation, on s'en est tenu — avec les économistes contemporains — à la notion de la persistance de la valeur globale du capital: le patrimoine de l'entreprise n'a pas été touché, et en voie de conséquence, la "chose" n'a pas été entamée.

(27) Charpentier et Hamelin. — Bilans et Inventaires — p. 358.

Mais faut-il que les bénéfices soient distribuables périodiquement; car ce qui leur imprime le caractère de fruits, ce n'est pas la transaction commerciale en elle-même, ainsi qu'on l'a vu, mais leur distribution sans altération du capital, car "les fruits sont des valeurs destinées à la consommation". (28)

Ainsi, si au lieu de les distribuer, la société met ses bénéfices en réserve, ils n'ont plus le caractère de fruits, mais de capitaux qui produiront, à leur tour, un revenu (il est vrai que le fisc n'a pas été toujours de cet avis, et taxe les réserves au même titre que les bénéfices).

De ce qui précède, nous pouvons dire que l'entreprise est une source durable de revenus, qui doivent être distribués pour acquérir le caractère de fruits civils.

Mais quelle est l'origine de cette source de revenus? Il n'y a pas à douter qu'elle procède de l'opération "vente", car c'est cette opération qui dégage le bénéfice de la matière dans laquelle il était incorporé et le rend libre pour exercer une fonction hors de l'exploitation.

C'est donc la vente qui décide si un changement de valeur dans le patrimoine est un gain ou une perte: et aussi bien que les marchandises ne sont pas vendues, les plus values provenant des diverses estimations ne sauraient être considérées comme revenu, car elles n'ont pas encore été libérées du capital d'origine.

Cependant, on ne saurait soutenir que la sortie d'un produit est une condition sine qua non de la formation du revenu de l'entreprise; car celle-ci peut par exemple, posséder un portefeuille de valeurs mobilières qui peuvent lui rapporter un revenu régulier et périodique.

En éliminant du revenu les bénéfices qui ne sont pas libérés du capital, on renforce, en réalité, ce dernier par la formation de réserves de bénéfices qui n'attendent que le moment de se libérer: ces revenus en puissance constituent, en quelque sorte, une sorte d'assurance contre risques pour la source durable qu'est l'exploitation.

Mais que décider d'une moins value définitive dans un bien non encore vendu? En nous reportant à ce qui a été dit précédem-

(28) Charpentier et Harmelin — op. cit. P. 292.

ment, nous sommes obligés d'admettre que le bénéfice libéré par la vente ne saurait être disponible à moins qu'on ne s'assure, au préalable, de la fixité du capital d'origine; en ce sens, la perte doit être déduite du bénéfice avant toute distribution.

LA NOTION DE PRODUCTIVITE

Les auteurs récents lient de plus en plus la notion de bénéfice d'entreprise à celle de productivité; mais s'il est assez aisé d'établir une définition assez précise du revenu de l'exploitation, il n'est guère facile de s'entendre sur le terme de "productivité".

En principe, on ne peut parler de productivité que là où il y a une force productive; et celle-ci réside essentiellement dans le travail: sans travail, le capital ne peut rien produire.

D'autre part, le travail d'exploitation est dominé par la loi du moindre effort: l'entreprise tâchera d'obtenir le résultat le plus favorable avec le minimum de fatigue.

En base de ces deux données, et d'une façon générale, la productivité résulte du rapport entre un effort fourni et un résultat obtenu; mais cet effort et ce résultat présupposent deux genres de productivité: l'une technique et l'autre économique.

A. — LA PRODUCTIVITE TECHNIQUE

Elle résulte de la combinaison des biens de production et du travail, et se traduit pour l'industriel dans la fabrication de produits, pour le commerçant, dans leur écoulement, et pour le transporteur, dans leur transport.

Cette productivité existe toujours, mais varie d'une entreprise à l'autre; car chaque exploitation a ses caractéristiques propres tant du point de vue de l'utilisation de son équipement industriel que du rythme de sa production.

Elle peut être accrue par l'introduction des moyens modernes d'organisation ou par une amélioration dans les procédés de fabrication (extension du machinisme, division plus poussée du travail, etc...);

Cette "rationalité" technique est importante

- 1) pour la communauté qui a intérêt à voir augmenter les biens de production ou de consommation, afin de pouvoir faire face aux besoins accrus d'une population en continue augmentation ;
- 2) pour l'entreprise, elle-même, car un meilleur emploi des forces productives est un facteur de la productivité économique.

La productivité technique n'est pas facilement mesurable; toutefois, le but est atteint si le chef d'entreprise est convaincu que le travail, dérivant d'une bonne organisation préalable, a contribué, au maximum, à la formation du bénéfice. De toutes façons, tout ce que l'on peut faire pour avoir une vue d'ensemble est de déterminer certains indices qui permettront de fixer la tendance du résultat du processus de production; ainsi on mesurera le rendement soit en se rapportant aux quantités produites en un temps prévu ou au temps utilisé pour produire une quantité déterminée:

On peut distinguer en ce sens :

- 1) le rendement optimum ou théorique: c'est celui qui résulte d'un travail intensif et ininterrompu, appliqué à un genre de production déterminé; c'est le rendement 100% ;
- 2) le rendement absolu: c'est celui obtenu en tenant compte de toutes les influences favorables ou défavorables qui peuvent survenir à la production. Il s'exprime en % du rendement théorique, mais n'a une signification que par rapport aux rendements passés ;
- 3) le rendement normal: c'est celui qui dérive des conditions normales de production; c.a.d. sous un régime ou à un degré d'occupation normal de l'Usine.

Si par exemple, une exploitation est outillée pour produire 400 objets par mois, ce chiffre constitue son degré d'occupation normal; il peut être modifié par suite des circonstances provenant soit de la conjoncture (modifications de l'offre ou de la demande) ou des techniques de la fabrication.

Le degré d'occupation normal résulte du rapport des 2 facteurs suivants :

*Ordres de fabrication :**Capacité normale de production.*a) *Ordres de fabrication.*

Il ne s'agit pas des ordres des clients, mais de ceux fournis à la fabrication par la Direction! et celle-ci en les donnant, ne doit pas ignorer la dépendance de la production par rapport au marché :

- 1) Cette dépendance n'existe pas dans le cas des entreprises à monopole ou dans celles qui se sont engagées envers les clients par de contrats à longue durée ;
- 2) Elle est provisoire dans les industries soumises aux variations saisonnières; l'exploitation produit directement pour le magasin, et liquide le stock lorsque la vente augmentera.
- 3) Elle est totale dans le cas d'industries soumises aux variations de la conjoncture.

b) *Capacité normale de production.*

Elle équivaut au rendement normal de l'entreprise. Lorsque celle-ci a établi, à l'avance, le programme de fabrication qui permet d'obtenir ce rendement, elle peut fixer la quantité de produits qui exprime le degré d'occupation à 100%.

La capacité de production ne saurait être immuable: ainsi si l'on a établi que le rendement normal d'un atelier est de 70 à 80% du rendement théorique, on pourrait, à l'aide de mesures d'organisation ou de compression de dépenses, le relever à 85 ou 90%.

Nous verrons, dans l'étude de la productivité économique, l'influence du degré d'occupation sur le coût de fabrication.

Sans rentrer dans les détails techniques qui sont en dehors de notre travail, relevons seulement que le rendement d'une unité de production dépend d'une foule de facteurs dont les principaux se rapportent à la productivité humaine et aux prestations des machines.

- 1) La productivité du travail s'exprime dans le rapport
— Production annuelle ou mensuelle ou journalière

Temps assigné à la production.

D'autres rapports peuvent aussi être établis pour mesurer le rendement du travailleur :

— Rendement moyen par heure :

$$\frac{\text{Production}}{\text{Nombre d'heures de travail.}}$$

— Rendement moyen par heure — ouvrier :

$$\frac{\text{Production}}{\text{Nombre d'ouvriers} \times \text{heures de travail}}$$

— Rendement moyen par heure — travailleur :

$$\frac{\text{Production}}{\text{Nombre d'ouvriers et d'employés} \times \text{heures de travail.}}$$

Des études publiées par les auteurs d'organisation, il appert que la rationalisation a eu, comme conséquence, une augmentation continue du nombre d'employés, par suite de l'importance prise, dans l'organisation, par la présentation du travail; et dans beaucoup d'industries, il n'y a presque plus de distinction, aujourd'hui, entre employés, ouvriers productifs ou ouvriers non productifs; le classement se fait, plutôt, en base d'une différenciation entre personnel technique et personnel commercial, entre ouvriers qualifiés et ouvriers non qualifiés...

2) Le rendement des machines dépend du temps pendant lequel elles ont été utilement employées. Cependant, pour avoir une idée exacte des faits, il faudrait tenir compte du temps perdu soit par dérangement, ou par interruption ou par changement de travail.

D'un autre côté, plus une entreprise est mécanisée, plus il est nécessaire d'établir un contrôle sur le degré d'utilisation de l'équipement mécanique, car son influence est décisive sur la productivité.

B. — La Productivité économique

A la suite de notre examen sommaire de la productivité technique, nous pouvons avancer, sans nous tromper, que cette

dernière n'intéresse une entreprise donnée que dans la mesure où elle l'aide à réaliser une meilleure productivité économique; toutefois, tandis que l'objectif de la première vise l'augmentation du rendement technique, la seconde productivité tend à assurer à l'entreprise le maximum de plus value possible.

Dans un autre sens, il se peut qu'une exploitation possède une productivité technique plus grande qu'une autre, sans avoir pour cela la supériorité en productivité économique; car il se peut que la seconde exploitation achète ses matières premières à bon marché, paie ses ouvriers moins cher, vend ses produits à un prix plus élevé que la première et réalise, en fin de compte, un bénéfice d'exploitation supérieur à celui de sa concurrente qui a eu pourtant, un rendement technique plus élevé.

La productivité économique dérive du bénéfice d'exploitation et résulte, comme la productivité technique du rapport des 2 grandeurs Résultat/Effort; mais évalués en monnaie, l'effort est représenté par les frais de production et le résultat, par la vente.

Mais pour avoir une meilleure productivité économique, c.a.d. un plus grand bénéfice d'exploitation, l'entreprise doit faire son possible pour utiliser au maximum les moyens de production dont elle dispose: dès qu'une vente est réalisée, son montant doit servir à l'achat de nouveaux moyens de production qui devront être employés dans un nouveau cycle de production, et rapporter à leur tour un bénéfice; donc, plus il y a de cycles de production, plus il y aura de productivité économique, en principe; c'est dans ce sens qu'on peut dire que celle-ci peut être représentée dans une formule qui tienne compte du bénéfice réalisé et du temps qu'il a fallu pour l'obtenir.

III

LA PRODUCTIVITE ECONOMIQUE ET LES CAUSES DE SA VARIATION.

La productivité économique d'une entreprise, ou le quantum de son bénéfice d'exploitation, est sujette à des variations annuelles. Il ne s'agit pas de produire et de vendre pour voir apparaître un bénéfice: de par le jeu du marché et de la libre concurrence, l'écart entre le coût et le prix de vente — source du bénéfice — tend à diminuer ou même à disparaître, dans certains cas; ainsi

la productivité, ne s'obtient qu'à l'aide de très grands efforts et à la faveur de certaines circonstances.

Les causes de variations de la productivité peuvent se ramener aux 5 suivantes: Influence des coûts sur les prix de vente et des prix de vente sur les coûts : Effort personnel de l'entrepreneur pour accroître son bénéfice; Influence de la conjoncture, de la politique de vente de l'entreprise et de la rotation du capital d'exploitation.

A. — *Influence réciproque des prix*

1) influence des coûts sur les prix de vente.

Pour l'entrepreneur, le coût est à la base des prix de vente, et ses offres sont faites en base du coût, majoré du bénéfice.

Mais l'acheteur éventuel ignore tout de ce coût; sa demande est conditionnée par trois éléments: l'utilité qu'il assigne à la marchandise désirée, l'intensité de son besoin et l'ampleur de son pouvoir d'achat.

L'effort de l'entrepreneur consistera à satisfaire la demande de la clientèle, et cela tout en faisant son possible d'écouler sa production à un prix supérieur au coût.

Mais cette disparité entre coût et prix de vente n'est pas absolue :

- a) Si l'offre est inférieure à la demande, le fabricant peut vendre à des prix très rémunérateurs, dépassant de loin le coût; cela incitera les autres fabricants à augmenter leur production; mais aura, pour conséquence, une baisse dans les prix de vente et par suite, une diminution de la marge bénéficiaire;
- b) Si l'offre est supérieure à la demande — coût supérieur au prix de vente — cela ne peut être que provisoire, car le producteur fera son possible, pour diminuer l'offre et obliger le prix du marché à remonter au moins au niveau du coût.

2) Influence des prix de vente sur le coût.

- a) Des prix de vente élevés inciteront les entreprises à accroître leur production; mais l'augmentation de l'offre

entraînera une baisse des prix et, par voie de conséquence, une diminution de la marge bénéficiaire.

- b) Des bas prix de vente pousseront les industriels à réduire leur production; en voie de conséquence, l'offre diminuera, les prix de vente hausseront, et l'écart entre le coût et ces derniers tendra à augmenter.

B. — *Efforts de l'entrepreneur pour accroître son bénéfice*

Deux solutions se présentent à l'entreprise pour accroître sa productivité économique: diminuer son prix de revient ou accroître son prix de vente.

1) Diminution du prix de revient.

En base des lois de l'équilibre économique, le prix de vente d'un produit, sur le marché, est le même pour tous les producteurs; par contre, son coût diffère d'une exploitation à l'autre, suivant l'esprit d'initiative ou d'organisation de chacune d'elles. Du fait qu'au prix de vente unique ne correspond pas un coût unique, le premier tend à s'égaliser avec ce dernier dans les entreprises travaillant dans les conditions les moins favorables: celles ci réalisent donc, un *bénéfice marginal*, considéré comme indispensable pour elles pour continuer à travailler; les autres entreprises, étant mieux outillées ou profitant d'occasions exceptionnelles, obtiendront un bénéfice supplémentaire par rapport au bénéfice marginal.

2) Augmentation du prix de vente.

Si l'entreprise désire augmenter son prix de vente, cela ne veut nullement dire qu'elle réalisera un chiffre d'affaires plus élevé: il se peut même que ce dernier diminue et entraîne, avec lui, une diminution de la rotation du capital d'exploitation.

La décision d'augmenter le prix de vente ne peut être prise que si l'on envisage le résultat du point de vue commercial, et de toutes façons, on n'aura pas le rendement escompté.

C'est pour cela que ce second moyen d'augmenter les bénéfices est exceptionnel, et l'entrepreneur devra, donc, porter tous ses efforts vers la réduction du coût de fabrication.

C. — *La conjoncture et son influence
sur le revenu d'entreprise.*

La conjoncture est la situation économique du marché, à un moment donné, et se traduit par le rapport entre l'offre et la demande des produits.

Nous n'entreprendrons pas ici l'étude des modifications de la demande ou de l'offre, ni celle de la succession des phases du cycle des affaires, ces problèmes relevant surtout du domaine de la science économique. Ce que nous voudrions exposer, ici, c'est l'influence de la conjoncture sur la marge des bénéficiaires.

La disparité entre les prix de vente et le coût se manifeste surtout au début des périodes d'essor et de dépression du cycle; c.a.d. après chaque changement de la courbe. C'est l'époque où le coût ne suit pas le prix de vente, tant dans le sens de la hausse que dans celui de la baisse.

On peut donc dire que la conjoncture, cause principale de la modification de la marge bénéficiaire, exerce son influence grâce aux phénomènes qui empêchent le coût de suivre le prix de vente en période de hausse ou de baisse. Ces phénomènes se ramènent, en fait, aux deux suivants: modifications en valeur des éléments du coût et modification dans la répartition des charges fixes.

1) Les modifications en valeur des éléments du coût.

En général, le coût a tendance à suivre le prix de vente, si le marché exerce sur ce dernier un mouvement de hausse ou de baisse; mais cela ne signifie pas que le coût est, continuellement à la remorque de ce prix; il y a des limites à cette adaptation, et lorsqu'elle se trouve atteinte, c'est de nouveau le coût qui domine.

a) en période de hausse des prix, le bénéfice d'exploitation est plus élevé dans les entreprises qui réussissent à éliminer l'influence du mouvement général des prix sur les éléments du prix de revient. Ainsi échappent à cette emprise:

- les produits fabriqués stockés, et qui profitent, en totalité, du mouvement de hausse;
- les matières premières achetées avant la hausse des prix, et utilisées, plus tard, dans la fabrication des

produits vendus; la différence, entre le prix de revient réel et le prix de revient nouveau calculé sur base du coût de remplacement, dérive de la conjoncture ;

- b) en période de baisse des prix, la perte est moins importante dans les entreprises qui ont peu de stocks et qui ne sont pas engagées dans des contrats à longue durée. Il en va autrement dans celles qui subissent d'une façon imprévue, la chute des prix; pour elles, il y a donc des pertes de conjoncture importantes.

II. — *Modification dans la répartition des charges fixes.*

Ainsi que nous l'avons relevé, chaque usine a une capacité normale de production en rapport avec ses prévisions de vente normale, capacité qui lui a été assignée lors de sa fondation; toutefois, nous ne devons pas perdre de vue qu'elle a pu avoir été modifiée, par la suite, en vertu des modifications de la conjoncture ou de la technique industrielle.

D'un autre côté, le coût de fabrication est lui-même fonction de cette capacité normale de production par rapport à la production effective.

Ainsi les entreprises industrielles ont

- a) des charges qui ont leur source dans l'existence même de la fabrication. Elles sont indépendantes de celle-ci et se rapportent à des facteurs humains ou matériels sans lesquels l'exploitation ne saurait être à même de procéder à n'importe quel genre de fabrication. Ce sont les appointements du personnel administratif, le loyer, les frais de bureau, les frais d'entretien et d'amortissement de l'actif immobilisé. On les appelle "frais fixes" car leur montant est presque toujours invariable; mais rapportés à l'unité de production, ils constituent la partie variable du coût ;
- b) des charges qui suivent les modifications de la production ce sont les coûts des matières premières et de la main-d'oeuvre. Elles sont "variables" car leur montant varie suivant le volume de cette production; mais rapportées à l'unité fabriquée, elles constituent la partie fixe du coût;

- c) des charges qui ne sont pas proportionnelles à la production; qui augmentent ou diminuent avec elle, mais non dans la même proportion. Par exemple, les frais de contrôle et d'administration sont dégressifs, tandis que les frais d'utilisation excessive des machines, en période d'activité, sont progressifs.

Cela étant posé, il faudrait, maintenant, analyser la façon de se comporter des frais, et surtout de savoir déceler ceux qui ne suivent pas la loi de la proportionnalité :

- a) d'une façon générale, les frais variables sont proportionnels aux quantités fabriquées, quand le degré d'occupation reste au-dessous de 100% (29); c.a.d. à la condition expresse qu'on n'utilise pas, d'une façon inconsidérée, les moyens de production ;
- b) les frais variables progressifs sont influencés par le degré d'occupation, si l'équipement industriel est employé à plus de 100% ;
- c) les frais fixes constituent l'élément principal du coût dans les industries ayant des installations fixes très importantes et une main-d'œuvre réduite; par contre, les modifications des frais fixes par unité fabriquée sont minimales dans les entreprises où la main-d'œuvre joue un rôle primordial et qui utilisent une matière première qui coûte cher.

Nous donnerons, ci-après, une série d'exemples qui montreront l'influence du degré d'occupation sur les prix de revient et sur le bénéfice commercial; pour faciliter notre travail, nous supposerons qu'il n'y a pas eu de variations dans la valeur de l'unité monétaire.

Soit une usine qui produit 6000 objets (degré d'occupation normale): le prix de vente à l'unité a été fixé à 250 Piastres, les frais fixes ont été calculés à 243.000 Piastres, et les frais variables ont été comptés à raison, de 160 Piastres l'unité.

Le volume de la production (x), à partir duquel on peut espérer un bénéfice, se calcule de la façon suivante :

(29) M. Pawells. — Analyse de l'exploitation. — P. 149.

$$243.000 \text{ (frais fixes)} + 160x \text{ (frais variables)} = 250x \text{ (vente)}$$

$$x = 2700 \text{ objets}$$

Cela signifie que si l'usine ne produit que 2700 objets — point mort — elle ne gagne rien; et que le bénéfice n'apparaît qu'à partir de ce chiffre.

Mais il y a un autre point important à relever ici: La baisse du prix de vente pourra entraîner, son tour, le relèvement du point mort.

Ainsi supposons que le prix de vente tombe à 230 Piastres l'unité et les frais variables fixes atteignent 150 Piastres; le point mort se relèvera à :

$$243.000 + 150x = 230x$$

$$x = 3040 \text{ objets environ}$$

Ce n'est donc qu'à partir de ce chiffre qu'on peut espérer réaliser un bénéfice.

Supposons, que l'entreprise reçoive une commande de 2000 objets, qu'elle accepte d'exécuter. Par la suite, les prix de vente continuent à baisser et tombent à 200 Piastres; les frais variables deviennent 145 Piastres.

Peut-on, dans ces dernières conditions, accepter une nouvelle commande de 1000 objets ?

a) Si l'on n'accepte pas cette dernière commande, la situation serait la suivante :

Prix de vente :

$$2000 \times 230 = 460.000 \text{ Piastres}$$

Frais :

$$243.000 + 300.000 = 543.000 \text{ Piastres}$$

Pertes :

$$543.000 - 460.000 = 83.000 \text{ Piastres}$$

b) Si l'on accepte, on aurait le résultat suivant :

Prix de vente :

$$(2000 \times 230) + (1000 \times 200) = 660.000 \text{ Piastres}$$

Frais :

$$243.000 + 300.000 + 145.000 = 688.000 \text{ Piastres}$$

Pertes :

$$688.000 - 66.000 = 28.000 \text{ Piastres}$$

Il y a eu ici, une nette amélioration de la situation financière de l'entreprise, et pourtant on a encore vendu au-dessous du coût normal.

On établira le nouveau point mort comme suit :

Après la première commande, la perte est de 83.000 Piastres. On considèrera ce montant comme un solde de frais fixes à récupérer. On a donc l'équation suivante :

$$\begin{aligned} 83.000 + 145 x &= 200 x \\ x &= 1500 \text{ objets environ.} \end{aligned}$$

Le nouveau point mort sera donc :

$$2000 + 1500 = 3500 \text{ objets.}$$

De l'analyse à laquelle nous venons de procéder, il résulte que le bénéfice le plus élevé est celui qui résulte d'une occupation de l'usine à 100%; cependant, une conjoncture favorable peut élever cet indice à plus de 100% et couvrir largement les frais progressifs que provoque un emploi intensif de l'équipement industriel. Toutefois, l'utilisation excessive de ce dernier décidera, fatalement, l'entreprise à agrandir ses installations; l'augmentation du capital fixe (achat de nouvelles machines, construction de nouvelles bâtisses...) qui en résultera, entraînera, à son tour, un accroissement de charges fixes et provoquera un rétrécissement de la marge de bénéfice.

D. — *La politique de vente et son influence sur le bénéfice d'exploitation*

Nous avons vu que le degré d'occupation de l'usine exerce une influence considérable sur le coût de fabrication; mais cela ne peut se faire que si l'on a un chiffre de commandes élevé qui puisse assurer une utilisation constante de l'équipement industriel: l'augmentation du chiffre des ventes permet, donc, une diminution du

prix de revient, et, en voie de conséquence, une augmentation de la marge bénéficiaire.

Il ne s'agit plus, ici, d'un accroissement du degré d'occupation résultant d'influences externes, mais d'une augmentation dérivant de la politique générale de vente de l'entreprise.

Il y a lieu de noter que l'accroissement du chiffre des ventes d'une exploitation ne s'obtient pas seulement par une diminution uniforme sur les prix, mais aussi en base d'un système de différenciation adéquat. Cette politique peut être adoptée lorsqu'une entreprise ne peut augmenter ses ventes sur ses marchés habituels; en différenciant ses prix de vente, elle peut espérer conquérir un marché nouveau ou une clientèle où il était impossible de s'introduire avec des prix ordinaires: c'est, là, un des moyens d'application de la politique du dumping.

Cependant, cette politique de l'accroissement des ventes, si elle permet une réduction du coût, peut aussi pousser à la diminution des bénéfices; en ce sens que la réduction du prix de vente peut, parfois, être supérieure à celle du coût.

En général, il faudrait, pour une judicieuse application de la politique de ventes, que l'entreprise ait la possibilité de fixer librement ses prix, et non que ceux-ci lui soient imposés de l'extérieur.

Toutefois l'accroissement des ventes exerce, à son tour, une influence sur les frais de vente :

Ces frais :

- a) diminuent si la vente en gros remplace la vente au détail ;
- b) augmentent pour diminuer ensuite : c'est le cas où l'accroissement des frais dérive de la pratique d'une large publicité afin de faire connaître le nouvel article sur le marché; puis, à la longue, le produit étant lancé, les concessionnaires ou les commissionnaires prennent à leur charge les frais de publicité ;
- c) augmentent d'une façon considérable si l'entreprise ayant déjà touché un public à un large pouvoir d'achat commence à s'intéresser à un public de plus en plus pauvre.

Comme résumé de ce qui précède, nous pouvons citer, parmi les facteurs favorables qui influencent le bénéfice, la réduction du coût et l'accroissement du chiffre des ventes, et parmi les facteurs défavorables, l'augmentation probable des frais de vente et l'abaissement des prix de vente.

D'une façon générale, nous pouvons avancer que

- 1) le prix de vente ne peut longtemps s'abaisser au-dessous du coût de fabrication; autrement, l'entreprise perdrait continuellement de sa substance et serait, finalement, acculée à la faillite;
- 2) le volume du chiffre d'affaires est fonction du prix de vente fixé par l'entreprise;
- 3) le coût est, à son tour, fonction du volume de la production envisagée;
- 4) le bénéfice d'exploitation ou la productivité économique résulte de la combinaison de tous ces facteurs.

E. — Le facteur "temps" et son influence sur le revenu d'entreprise.

En énumérant, dans ce qui précède, les éléments qui influencent le prix de revient d'une entreprise, et, en voie de conséquence, son bénéfice d'exploitation, nous avons oublié un facteur principal, mais dont l'importance est cependant primordial: il s'agit du facteur "temps" que nous pouvons dégager de l'analyse de la formule de la relativité. Celle-ci, ainsi que nous l'avons relevé dans la première section du présent chapitre peut se présenter comme suit:

$$\frac{\text{Chiffre d'affaires}}{\text{actif}} \times \frac{\text{Bénéfice}}{\text{chiffre affaires}} = \frac{\text{bénéfice}}{\text{actif}}$$

Le premier terme de l'équation: $\frac{\text{Chiffre d'affaires}}{\text{actif}}$

est celui qui représente le "temps" d'utilisation du capital d'exploitation; c.a.d. celui qui permet de mesurer l'intensité de sa rotation, ou le nombre de fois que ce capital tourne.

$$\frac{\text{Si Chiffre d'affaire}}{\text{actif}} = \frac{3}{1} \quad \text{cela signifie qu'avec une L.E. de}$$

capital d'exploitation ou d'actif placé dans une entreprise, on a pu écouler, en un an, pour L.E. 3 de marchandise. On voit, donc, que le 1^{er} terme de l'équation a une influence très nette sur le 2^o, et que plus le capital "tourne", plus le bénéfice ou le rendement augmente.

Cette rotation du capital ne signifie nullement que ce dernier prendra la forme de numéraire, de marchandises, de créances, peu après l'encaissement, pour reprendre, après, la même trajectoire; nous savons, d'après ce qui a été dit dans l'Introduction au présent travail, que la valeur d'un bien quelconque comprend une quote-part d'utilisation du capital fixe, représentée par l'amortissement et la totalité du capital circulant y relatif (matières premières, salaires, frais). Une fois la marchandise fabriquée, elle reste en magasin pendant une certaine durée; elle est, ensuite, remplacée par la créance, et par l'intermédiaire de cette dernière, le cycle se poursuit jusqu'à encaissement. Mais une fois celui-ci effectué, cela ne signifie pas que les liquidités seront affectées de nouveau à la production, mais qu'elles peuvent aussi être utilisées dans un travail inorganique.

D'un autre côté, la vie de l'entreprise ne consiste pas dans une succession de cycles, mais plutôt dans leur enchevêtrement. Les diverses opérations commencent à n'importe quel moment, et suivent la ligne de conduite dictée depuis la fondation de l'entreprise. Selon, M. Pawells ⁽³⁰⁾, on peut comparer chaque bien de patrimoine à un "porteur" de capital en mouvement le long d'une route, divisée en plusieurs tranches ou tronçons: un porteur se charge de transporter la partie du capital qui lui incombe d'un tronçon à l'autre; à la fin de son étape de voyage, il la transmettra à un autre porteur, la vitesse de mouvement de ces valeurs varie d'étape en étape, et entre deux tronçons de la route, elle diffère, aussi, de porteur à porteur.

L'exemple, on le voit, est bien caractéristique, et d'après la différence de vitesse entre les parcelles de valeurs, transportées successivement par des porteurs différents, nous pouvons calculer la vitesse de rotation du capital en entier; tout en notant qu'il faudra plus d'un cycle pour utiliser la totalité du capital investi en immobilisations, et qu'au fur et à mesure que des parcelles de ca-

(30) M. Pawells. — op. cit. P. 167

pitaux fixes entrent en circulation (par l'intermédiaire de l'amortissement), d'autres fractions du capital d'exploitation peuvent être réinvesties en capitaux fixes.

Ainsi, durant la durée du cycle, le capital d'exploitation se trouve mêlé avec le restant du capital de l'entreprise, car les recettes provenant de l'exploitation se mélangent avec les autres ressources qui sont employées au paiement des charges inorganiques ou au règlement des dividendes. De cette façon, une valeur ayant fait partie du capital d'exploitation, une fois qu'elle est versée, après encaissement, dans la réserve du disponible, peut être affectée à un emploi ultérieur qui ne se rapporte pas au processus de la production; de même, une valeur assignée, précédemment, au paiement d'une charge hors-exploitation, peut être utilisée, dans un cycle ultérieur de la production.

Pour mesurer la durée de rotation du capital, on est obligé de faire une ventilation entre les dépenses, de telle façon qu'on puisse opposer au chiffre des ventes de l'année une moyenne des capitaux d'exploitation utilisés. La vitesse de circulation est représentée donc de la façon suivantes :

$$\frac{\text{Ventes}}{\text{Moyenne des capitaux}}$$

Ainsi, plus le capital "tourne" ou circule, plus il rend; en principe c'est dans le commerce que sa vitesse est la plus caractéristique: d'après les auteurs de la Science de l'entreprise, elle est évaluée à plus d'un tour; tandis que dans l'industrie, le capital ne fait, même pas, un tour complet de circuit.

Cette rotation du capital n'est pas immuable; elle peut varier par suite de circonstances qui peuvent se ramener à trois principales: la situation économique, la politique de travail de l'entreprise, et l'accroissement éventuel des immobilisations.

1. — Influence de la conjoncture sur la vitesse de circulation.

La conjoncture exerce une influence d'autant plus grande sur la rotation du capital, que la partie affectée au capital fixe est plus élevée. En période d'essor, les industries métallurgiques, ayant un équipement industriel poussé, peuvent l'exploiter d'une façon intensive, sans que l'accroissement des ventes exige une augmentation du capital circulant: le capital total reste presque immuable alors que le chiffre des ventes est en constante augmentation. Il

n'en est pas de même, en période de crise. Dans les industries de produits de consommation, par contre un accroissement du chiffre d'affaires nécessite une augmentation du capital d'exploitation.

2. — La politique de travail de l'entreprise et son influence sur la vitesse de circulation.

Le problème de la rotation du capital est en connexion avec celui des charges fixes ou variables de l'entreprise: ainsi l'augmentation du chiffre des ventes pourra être envisagée jusqu'au moment où la réduction des frais fixes est compensée par un accroissement des frais variables; le "temps" que l'on s'efforce de gagner coûte trop cher à l'entreprise, car l'équipement industriel s'avère être insuffisant pour faire face à une demande plus élevée.

L'entreprise est donc obligée d'agrandir ses installations pour un accroissement de sa production, lequel ne saurait être avantageux que si les prix de vente peuvent être maintenus.

Toutefois, dans certains cas on ne peut envisager une production accrue que si l'on se décide à réduire le prix de vente; et le problème qui se pose est celui de savoir si on sacrifiera une réduction des frais fixes à une diminution des prix de vente.

De toutes façons, si la politique de l'entreprise consiste à conquérir le marché en abaissant les prix, elle peut risquer à faire tomber sa marge bénéficiaire, quitte à se rattraper sur la vitesse de circulation de son capital. C'est souvent en base de cette dernière considération que le chef d'entreprise agit.

3. — L'agrandissement des Installations et son influence sur la rotation du capital.

En principe, une politique d'augmentation du chiffre d'affaires est conditionnée par une capacité normale de production; mais on peut arriver à un moment où le rendement d'exploitation est si élevé qu'on peut envisager sérieusement un agrandissement de l'équipement industriel pour couvrir les besoins d'une clientèle en continuelle augmentation.

Cependant, cette politique ne va pas sans un certain danger; il se peut que le chiffre d'affaires ne soit plus, par la suite, en concordance avec une production accrue; une partie du nouveau capital restera donc improductive et la marge bénéficiaire tendra

à diminuer considérablement; tout cela entraînera, à la longue, une diminution de la vitesse de circulation.

La seule solution consistera à accroître, par tous les moyens le chiffre d'affaires: cela aura, pour conséquence, d'accélérer la rotation du capital et de faire baisser le prix de revient.

D'autre part, si l'agrandissement des installations n'a pas été exécutée, en temps voulu, une modification de la conjoncture pourrait contrecarrer la politique de vente de l'entreprise, et placer, à la longue, celle-ci dans une position intenable.

*Conclusion : la relativité de la notion
de bénéfice.*

Les principes que nous avons exposés dans le présent chapitre nous faciliteront la tâche de dégager le sens de "bénéfices distribuables".

En principe, ne pourront être considérés comme tels, que ceux disponibles après que l'entreprise ait pratiqué tous les prélèvements nécessaires à faire face à ses obligations. Il faudrait comprendre par là, non seulement celles pouvant survenir, plus tard, lors de la fin de son existence, mais aussi celles dérivant de la marche régulière de l'exploitation.

C'est dire combien la notion du bénéfice est relative, et qu'on la définit d'après la situation qui se présente :

- 1) Si l'on se place lors de la liquidation de l'entreprise, le bénéfice peut être considéré comme l'excédent de l'actif sur le passif, à la condition que l'actif ait été estimé suivant la valeur du cours du jour de cessation des activités de cette entreprise.
- 2) Si l'on envisage un bilan d'exploitation, l'évaluation de l'actif sera totalement différente d'une estimation de liquidation: l'estimation d'exploitation doit tenir compte d'une mise en concordance des valeurs actuelles (cours du jour) et des valeurs de registre, dans le cas où ces dernières sont supérieures aux premières pour les biens formant le patrimoine de l'entreprise. Or ce rétablissement comptable est en étroite relation avec la capacité normale de production de l'entreprise. La valeur de l'actif

dépend donc, en grande partie de la puissance de travail de l'exploitation, cette puissance dépendant, à son tour, de la durée d'existence assignée à l'entreprise.

Ainsi s'impose le principe qui devrait inspirer la direction de toute entreprise: le bénéfice ne peut lui être réellement acquis qu'à la condition expresse qu'elle ait fait face, au moyen de réserves ou de provisions, aux éventualités défavorables de la conjoncture, qui menaceraient son existence, et l'empêcheraient d'exécuter ses engagements.

Posée de cette façon, la notion de bénéfice peut être définie comme "la portion disponible de produit d'une entreprise, que l'industriel peut consommer sans compromettre ni la valeur minima de réalisation que l'actif doit représenter en fin d'exploitation normale, ni l'exécution des engagements déjà pris, et gagés sur les produits futurs de cette exploitation". (31)

Cette définition correspond le mieux à la conception commerciale des affaires, car elle dégage les conditions dans lesquelles le bénéfice doit être calculé de façon à mettre l'exploitation dans une situation telle qu'elle puisse parer aux dépenses futures et aux risques inhérents au commerce et à l'industrie.

Ainsi, le bénéfice d'exploitation doit être calculé en fonction

- 1) de la valeur actuelle ou de réalisation et de la valeur productive des biens formant le patrimoine de l'entreprise;
- 2) de la possibilité de sa réalisation.

Toutefois, l'étude de la notion de bénéfice ne saurait être complète sans l'examen approfondi d'un de ses principaux composants ou du principal; c'est à dire du coût de fabrication. Cette étude formera l'objet du chapitre suivant.

(31) L. Quesnot. — Administration financière P. 425.

CHAPITRE III.
LA NOTION DU COUT ET LE BENEFICE
D'EXPLOITATION.

Considérations générales

Le problème du coût ou du prix de revient fabrication est au centre de la vie de toute entreprise; il constitue le thermomètre auquel se reportent tous les entrepreneurs pour se renseigner sur l'état de santé de leurs affaires. Le prix de vente étant, en principe uniforme sur les marchés, l'entreprise qui réalise la meilleure productivité est celle qui a le coût de fabrication le plus bas.

Mais qu'entend-on par coût ?

Ce terme possède plusieurs significations :

1) Le coût, selon un certain point de vue, est le montant des débours effectués pour la fabrication d'un bien quelconque, montant en vertu duquel est fixé le bénéfice d'une affaire, et partant, la rémunération à effectuer aux actionnaires. Compris dans ce sens, le coût est aussi à la base de toutes les discussions qui surgissent entre les entreprises et les autorités (tarification, calcul de l'imposition des bénéfices commerciaux...)

2) Envisagé selon un autre point de vue, le coût est l'élément qui aidera l'exploitant dans sa tâche de fixation des prix, de constitution des stocks, d'établissement de la capacité de production; ce qui guide, ici, l'entrepreneur, ce ne sont pas les dépenses probables résultant d'une estimation approximative des besoins de l'heure présente: c'est le prix de revient prévisionnel; l'avenir se chargera de dire si les prévisions de cet exploitant ont été erronées ou couronnées de succès.

Il y a certainement d'autres définitions du terme coût; mais en ne retenant que ces 2 dernières seulement, nous remarquons, que chacune d'elles représente une conception différente: la première est purement comptable, tandis que l'autre envisage un tout économique. Cette différence provient de la méthode de travail et du but que se fixent les deux disciplines auxquelles se rattachent ces 2 définitions:

1) La Science comptable s'occupe, en principe, des débours passés ;

- 2) La Science économique, poursuivant sa tâche d'interprétation des tableaux et états statistiques dans le but de formuler une politique à suivre, se servira des documents en provenance de la Comptabilité dans la mesure où ceux-ci pourront aider l'entreprise à établir son plan de travail futur.

Nous envisagerons dans le présent chapitre l'examen du coût de fabrication dans la mesure où il peut nous renseigner sur la formation du bénéfice de l'exploitation et des causes de sa variation.

Ce chapitre sera subdivisé en 2 parties: dans la première, nous étudierons la récente méthode de calcul du coût, d'une façon générale, et dans la seconde, celle du coût marginal ou de la dernière unité produite.

LA METHODE DU "DIRECT COSTING"

La collaboration des Sciences comptables et économiques serait des plus utiles pour résoudre les problèmes des prix de revient et de formation de bénéfice d'exploitation, qui se posent à tout industriel et commerçant.

C'est pourquoi la possibilité d'introduction de la méthode du "Coût direct" ou "prix de revient standard" — dont le but est de changer le cadre comptable en un instrument de décision — est l'objet de préoccupations d'un grand nombre de chefs d'entreprise.

Cette méthode — répandue d'abord aux U.S.A., puis introduite, il y a quelques décades en Europe — permet, d'après ses auteurs :

- 1) un fonctionnement économique de l'entreprise en lui fournissant la possibilité de prévoir à l'avance, et d'une façon assez précise, l'incidence des décisions prises sur la marche du travail ;
- 2) l'établissement d'un plan de travail en base d'un budget préparé à l'avance et contrôlé par la suite.

Etant données la nouveauté et l'importance de cette méthode pour le calcul du coût de fabrication, nous tâcherons, dans ce qui suit, de dégager les grandes lignes de son fonctionnement :

- 1) Elle assure une séparation entre frais fixes et frais variables.

Par frais fixes ou frais de structure, nous entendrons — ainsi qu'il résulte de nos précédentes recherches — ceux qui sont rattachés à l'organisation de l'entreprise.

Nous pouvons citer, p.e.

- Les frais de recherches.
- Les frais de la direction commerciale: agences, publicité.
- Les frais de la direction générale.

Par frais variables, on entend les frais de fabrication et les frais de vente, et qui sont proportionnels à la quantité produite.

Au risque de se répéter, nous rappellerons, qu'en cas d'augmentation de l'activité de l'entreprise, les frais variables croîtront proportionnellement à cette augmentation, tandis que les frais fixes resteront sans modifications; et qu'en cas de diminution d'activité, les frais variables diminueront en proportion, tandis que les frais fixes demeureront sans changement.

Le problème qui se pose à tout chef d'entreprise, surtout en période de marasme, serait le suivant: doit-il diminuer les frais de recherches ou sacrifier la publicité, ou supprimer les deux à la fois? Problème grave et dont la solution ne saurait être la même pour toutes les exploitations.

- 2) La méthode du "Direct costing" met en lumière la conception de la marge brute.

La marge brute réalisée sur un produit quelconque est la différence entre son prix de vente et son prix de revient commercial (coût de fabrication + frais de vente).

Ainsi

- a) s'il n'y a pas de baisse dans le prix de vente, la marge brute est proportionnelle à la quantité vendue;
- b) en cas de diminution du prix de vente, il résultera une baisse du pourcentage de la marge par rapport à ce prix, qui serait égale à la réduction du pourcentage de baisse sur ce même prix.

Si la marge brute de vente d'un produit est, par exemple de 40%, et qu'il résulte, ultérieurement, une baisse de 10% sur les prix de vente, la nouvelle marge passera à 30%.

3) Elle introduit la notion du goulot d'étranglement de l'activité de l'exploitation. (32)

Il est admis que toute entreprise est limitée, dans son activité productrice, par un facteur que les auteurs modernes dénomment "goulot d'étranglement", facteur qui varie selon chaque exploitation, et que l'on peut exprimer

- a) en heures machines dans les industries ;
- b) et en volume et financement dans les entreprises commerciales.

D'autre part, ce "goulot" est sujet à des modifications à l'intérieur de chaque entreprise, par suite des variations de la conjoncture: pendant une période donnée; ce seront les possibilités d'approvisionnement en matières premières et les possibilités de financement qui composent "ce goulot"; en d'autres temps, on aura affaire à un manque de main-d'oeuvre spécialisée.

Voyons, par un exemple succinct, l'application de la méthode des coûts directs à une entreprise donnée qui fabrique 2 genres de produits :

La moyenne mensuelle du compte d'exploitation de cette entreprise est la suivante :

	Produit A	Produit B	Total
	L.E.	L.E.	L.E.
Ventes	500	200	700
	==	==	==
Frais de fabrication	350	100	450
Frais de vente	50	30	80
	—	—	—
Total à déduire	400	130	530
	==	==	==
Marge brute	100	70	170
Frais fixe	—	—	165
	—	—	—
Résultat	—	—	5
	==	==	==
Pourcentage marge brute	20%	35%	

(32) Emile Aubert. — Revue Gestion — Mars 1959. — P. 89.

Après une étude approfondie du marché des deux produits qu'elle fabrique, l'entreprise adopte les suggestions suivantes:

- a) Le prix de vente du produit B étant considéré trop élevé, elle décide de le réduire de 5%; comme conséquence de cette diminution, elle prévoit un accroissement des ventes de B de 30%;
- b) Pour faire face à cette demande supplémentaire en produits B, l'exploitation augmentera la production de ces derniers de 50% par rapport au niveau actuel; et cela sans avoir, à procéder, toutefois, à une augmentation de ses installations, le degré d'occupation normal n'ayant pas, encore, été atteint;
- c) le prix de vente du produit A étant rémunérateur, le programme de vente de A est maintenu.

En base de ces modifications, la moyenne mensuelle du compte prévisionnel d'exploitation se présenterait comme suit:

	Produit A	Produit B	Total
	L.E.	L.E.	L.E.
Ventes	500	245	745
	==	==	==
Frais de fabrication	350	130	480
Frais de vente	50	39	89
	—	—	—
Total à déduire	400	169	569
	==	==	==
Marge brute	100	76	176
Frais fixe	—	—	165
	—	—	—
Résultats	—	—	11
	==	==	==
Pourcentage marge brute	20%	30%	

Les suggestions présentées par l'entreprise peuvent donc être adoptées, le résultat final prévisionnel accusant une nette augmentation par rapport au résultat comptable de la période précédente.

La présentation des chiffres en "Direct costing" nous aidera à avoir un calcul rapide :

Produit A : aucune modification

Produit B : *montant des ventes*

chiffre actuel: L.E. 30.000: p.e.

chiffre prévisionnel :

$$\frac{30000 \times 130 \times 95}{100 \times 100} = 37000 \text{ L.E.}$$

La situation d'équilibre en pourcentage du volume se présentera de la façon suivante:

$$\frac{37000 \times 100}{30000} = 123\%$$

Cette méthode a été critiquée tant par les économistes que par les comptables :

- a) Les économistes lui reprochent de ne pas tenir compte de la réalité des faits. En effet, les frais de fabrication (frais variables) ne sont pas toujours proportionnels à la production, et les frais fixes peuvent, parfois, subir des modifications.

Aussi devrait-on préférer à un coût "frais proportionnels" un coût marginal de fabrication, dont nous aurons à nous occuper, par la suite.

- b) Pour les comptables, ce coût ne saurait représenter le prix de revient réel de fabrication et servir en conséquence de base à l'évaluation des valeurs d'exploitation; et le fisc n'est pas, du tout, enclin à l'adopter.

Qu'en est-il, donc, de cette question ?

Deux points sont à considérer :

- a) si l'on envisage des décisions à prendre concernant l'avenir de l'entreprise, la méthode du "coût direct" est à préférer, car elle offre l'avantage "psychologique" de rappeler aux dirigeants que la gestion des entreprises est

une pure question de couverture des dépenses par les recettes, et non une question d'imputation des frais. D'autre rôle budgétaire de la comptabilité. Tout autre rôle budgétaire souffre du fait qu'une juxtaposition extra-comptable de documents n'exclut pas les possibilités "de lacunes et même de fraudes". (33)

- b) si le but poursuivi est seulement l'établissement d'un bilan d'exploitation, cette méthode ne saurait être à conseiller. Toutefois, faut-il relever que l'estimation des éléments du patrimoine d'une entreprise est souvent faussée par les exigences fiscales. Envisagés d'un côté purement économique, ces éléments devraient être estimés selon leur valeur vénale, sous déduction des frais de vente probables; et la méthode du "coût direct" est, sans nul doute, une approximation qui se rapproche le plus de l'évaluation voulue par les économistes.

Il est, cependant, difficile de se prononcer pour une méthode ou pour une autre; et on n'a le choix, en fait, qu'entre deux solutions :

- ou bien avoir deux comptabilités: une en coût direct et une autre, traditionnelle;
- ou bien réajuster continuellement sa comptabilité en tâchant d'adapter une méthode à l'autre.

On pourrait cependant, envisager l'emploi de la méthode suivante, qui a rallié les suffrages de beaucoup d'organismes — conseils modernes, et qui permet à l'entreprise d'avoir à sa disposition la série complète des coûts nécessaires, tant pour envisager la solution d'un problème de gestion, que pour l'établissement d'un bilan d'exploitation.

Le coût de fabrication comprendra les quatre facteurs suivants :

- Frais A : Frais variables ou frais proportionnels.
- Frais B : Frais semi-variables.

(33) M. Bourquin — Traité de Comptabilité industrielle — avant propos VII.
3^e Edition 1954. — Dunod — Paris.

Frais C : Frais fixes.

Frais D : Amortissements.

Les principes de cette méthode sont les suivants :

- 1) On utilise les prix de revient standard par unité produite, en base d'un budget d'exploitation ;
- 2) On n'impute les frais B, C, D sur les ateliers de production que lors de la préparation ou la révision du budget; de cette façon, les travaux comptables routiniers sont considérablement amoindris.
- 3) Les frais A nécessitent la préparation de budgets flexibles, tandis que les frais B, C, D celle de budgets fixes.

Les écarts seront apurés de la façon suivante :

- 1) en totalité, en ce qui concerne les écarts d'activité sur les frais B, C, D ;
- 2) groupe de frais par groupe de frais pour les écarts de gestion : la différence est à effectuer entre les débours réels, d'un côté, et les frais inscrits primitivement au budget, de l'autre.

Cette méthode nous permet d'avoir les renseignements suivants :

- 1) Le coût de fabrication "tous frais compris" ou prix de revient comptable sera égal à

$$A + B + C + D$$

2) Le compte d'exploitation peut être représenté soit sous la forme comptable ou sous la forme prévisionnelle; on n'a qu'à substituer aux Frais effectifs B, C, D, noyés dans le compte "Prix de revient", le budget des frais B, C, D.

L'avantage de cette méthode est qu'elle permet de concilier l'utilisation de l'outillage moderne que fournit la Science de l'Entreprise, avec l'emploi traditionnel des méthodes comptables.

Nous ne saurons terminer cette étude du problème du coût, en général, sans reproduire l'opinion d'un des auteurs les plus récents en matière de gestion industrielle, opinion qui résume le

mieux l'apport de la Science comptable et de la Science économique à la Solution du problème du coût. (34)

“ La discussion montre que, pour les études économiques, il est essentiel que les stades intermédiaires de l'élaboration des chiffres comptables soient clairs, que les ventilations soient repoussées le plus tard possible et faites suivant des règles constamment rappelées, que les différentes sections et les différents postes soient définis de façon précise, que l'on puisse disposer à la fois des quantités et des prix, que les tableaux comprennent enfin les dépenses unitaires et les dépenses globales. C'est dans ces conditions que l'économiste est le mieux à même de se livrer au travail de chirurgie qui lui permet de tirer de la comptabilité des coûts qui peuvent aider les “exécutifs” à prendre leurs décisions ”.

II

LA NOTION DU COUT MARGINAL.

Nous venons d'analyser, dans ce qui précède, la notion du coût, et nous avons exposé, d'une façon sommaire, les moyens utilisés pour faire de ce facteur tant une méthode de gestion qu'une base de départ pour le calcul du bénéfice ou l'établissement du bilan d'exploitation.

Mais le coût, en lui-même, ne saurait donner de résultats tangibles; ce qui intéresse surtout, les dirigeants d'une entreprise, c'est de connaître le prix de revient de la dernière unité produite ou le coût marginal, lequel consiste dans l'accroissement ou la réduction des débours, lorsque la production augmente ou diminue d'une unité.

De tous temps, les auteurs économiques ont fait du coût de la dernière unité fabriquée le centre de leurs préoccupations; mais depuis quelques décades, cette notion a passé du domaine de la théorie pure à la pratique de la gestion des entreprises; c'est sous ce dernier aspect que nous entreprendrons l'étude du coût marginal et de son influence sur la formation du bénéfice.

A l'encontre de la théorie économique, il est presque impossible pour une exploitation de prévoir, à l'avance, la meilleure tech-

(34) J. Lesourne. — Technique Economique — P. 248.

nique à utiliser pour modifier sa fabrication. Cela dépendra des circonstances et des caprices de la conjoncture: ainsi, en certaines occasions, on engagera des ouvriers; en d'autres, le personnel fera des heures supplémentaires, en même temps que les machines tourneront à un rythme plus rapide que celui fixé; on envisagera, parfois, la fondation d'un nouvel atelier ou en fera l'acquisition d'un nouvel équipement industriel.

C'est pour cela qu'il est difficile d'établir un seul coût marginal, et qu'il y a, en fait, autant de coûts marginaux qu'il y a de solutions techniques possibles de modification de la production.

Cette étude des coûts marginaux, envisagée sous l'angle de la gestion des entreprises, comprendra deux parties bien distinctes: dans une première partie, nous exposerons les problèmes qui se posent à tout exploitant du fait de l'utilisation de ces coûts comme méthode de gestion et de calcul du bénéfice; dans la seconde, nous nous efforcerons d'établir leurs bases de calcul. Pour ce faire, nous nous inspirerons des dernières recherches pratiquées en la matière par les auteurs de la gestion des entreprises. ⁽³⁵⁾

A. — Problèmes qui se posent à l'occasion de l'établissement des coûts marginaux.

Plus d'un problème se pose à l'entrepreneur moderne lorsqu'il utilise les données fournies par la Science économique en matière de coûts, en vue de les appliquer à la gestion de son affaire, dans le but de réaliser la meilleure productivité économique.

I. — Prix de revient marginaux établis pour une courte ou une longue durée.

Si l'entrepreneur prend en considération la production de son usine pour le mois à venir, il pourra faire varier cette production, mais d'une façon limitée, soit en engageant de nouveaux ouvriers ou en faisant faire aux anciens des heures supplémentaires; toutefois, il serait hors de question qu'il envisage un agrandissement de ses installations.

(35) J. Lesourne. — *Technique Economique* — Paris 1960.
M. Boiteux — *Etudes sur les coûts marginaux.* — Paris 1950 — 1951.

Par contre, si cet entrepreneur établit un plan pour une ou plusieurs années à venir, il lui est loisible, alors, de penser à l'acquisition de nouvelles machines ou à la construction d'un nouvel atelier.

Dans le premier cas, il s'agit de prix de revient marginaux, établis pour une courte période et pour une production plus ou moins fixées à l'avance ; dans le second cas, le prix de revient marginal est conçu pour une longue période et pour une production qui peut être sujette à de fortes modifications.

a) coûts marginaux pour une courte durée.

Pour une courte durée, certaines dépenses sont fixes et ne sont pas influencées par une production accrue: tels les émoluments des directeurs, les loyers, les dépenses d'entretien. Le reste des débours est variable et dépend de la production.

L'entrepreneur envisage, à un moment donné, et selon certaines circonstances, de modifier légèrement sa production pour un mois à venir: il fait son calcul de telle sorte qu'avec une production plus élevée, il devrait éviter de dépasser la limite au delà de laquelle les dépenses qu'il devra effectuer soient supérieures à la recette supplémentaire qu'il compte réaliser.

En fait, ce qui arrive en général, c'est que si le prix de vente est supérieur au coût marginal, l'entrepreneur poussera le degré d'occupation de ses installations jusqu'au maximum; si au contraire, le prix auquel il pourrait vendre sa production supplémentaire est moindre que le coût marginal, il réduira sa production, tout en se montrant disposé à vendre à la clientèle qui sera prête à payer un prix supérieur au prix de revient marginal.

Mais de toutes façons, la limite est atteinte si l'augmentation des débours nécessaires pour accroître la production d'une unité est égale à l'économie d'argent dérivant d'une réduction de la fabrication d'une unité.

b) Coûts marginaux pour une longue période.

Le prix de revient marginal pour une courte période ne se rapporte, en fait, qu'à une modification de la fabrication pour une période, en principe, inférieure à un an; c'est pour cela que l'on ne fait pas appel au taux d'intérêt pour son évaluation.

Par contre, si l'entreprise décide d'accroître sa capacité de production soit par l'achat d'un nouvel équipement ou l'édification d'un nouvel atelier, les dépenses, ainsi effectuées, seront d'une grande utilité pour les années à venir. Pour calculer un prix de revient marginal en base de ces dépenses, on est donc obligé de faire appel au taux de capitalisation.

L'établissement d'un prix de revient marginal pour une longue période à venir présuppose la solution des problèmes suivants:

1) Il y a lieu, tout d'abord de tenir compte d'un "état donné de la technique".⁽³⁶⁾ Dans le cas où certaines entreprises sont à préférer, par rapport à d'autres, pour un genre déterminé de production, cette priorité dans le choix ne provient pas du fait que ces entreprises exploitent une méthode de fabrication plus récente, mais plutôt parce qu'elles réalisent un heureux amalgame des techniques existantes, qui sont plus indiquées pour ce genre de production.

2) Il faudrait, ensuite, opérer un choix entre la construction d'une nouvelle usine ou le renouvellement d'une installation existante, pour faire face à une production accrue.

Supposons que l'entrepreneur adopte la seconde solution: dans ce cas, le coût marginal devrait être égal à l'accroissement des débours qu'il aurait eu à effectuer, par unité supplémentaire de bien produit, s'il avait envisagé la construction d'une nouvelle usine.

D'un autre côté l'entrepreneur — au lieu d'édifier une nouvelle installation première solution — peut aussi considérer le fait qu'il lui est plus économique d'adjoindre un nouvel atelier à son usine existante — si celle-ci n'est pas encore arrivée au terme de son existence; ici, le chef d'entreprise n'aura plus à s'occuper de n'importe quel renouvellement; tout au plus, pensera-t-il à construire, plus tard, une nouvelle usine agrandie, si les conditions de la conjoncture demeurent favorables.

De toutes façons, faudrait-il aussi que les dépenses d'investissement (renouvellement de l'usine, construction d'une autre ou adjonction d'un atelier à l'usine existante) soient réparties d'une façon égale, entre les différentes années à venir.

(36) J. Lesourne — op. cit. P. 279

Le prix de revient marginal à long terme est, donc, le total des débours supplémentaires qu'il faudrait effectuer, lorsqu'on accroît l'équipement industriel existant d'un nouvel équipement, pour une capacité de production rapportée à l'unité.

Nous n'avons considéré, jusqu'à présent, que le cas d'augmentation d'une unité supplémentaire produite; mais supposons qu'il s'agisse de diminuer la production d'une entreprise en fermant un ou plusieurs ateliers; pour évaluer le coût marginal, il faudrait établir, ici, une comparaison entre la fermeture des ateliers marginaux, ou la continuation de leur utilisation d'une façon indéterminée, ou aussi leur fermeture d'ici un ou 2 ans, ou au terme de leur existence.

II. — *Le coût marginal des produits différents ou multiples.*

Jusqu'ici, nous avons raisonné sur le cas d'une entreprise produisant un seul bien; mais dans la réalité, il existe plus d'une combinaison technique de production, combinaisons que nous ramènerons à deux principales.

a) Entreprises fabriquant deux ou plusieurs biens distincts;

b) Entreprises fabriquant à de moments différents un même bien, mais non stockable.

a) Pour le premier cas, nous pouvons citer l'exemple d'un charbonnage qui a comme produit principal, la houille; comme produits dérivés, le coke, les agglomérés; et comme sous-produits, le gaz, la benzine, les huiles lourdes...

Envisageons, pour simplifier l'exposé, la production du coke et du gaz seulement.

En vertu des modalités de la technique, il existe un rapport à peu près stable entre le gaz riche sortant des batteries et la quantité de coke disponible; toutefois, on peut augmenter ou diminuer la production de l'un de ces produits selon des combinaisons techniques connues; mais la dépense totale de l'usine à coke dépend, de toutes façons, des quantités de gaz et de coke fabriquées.

Ainsi, les coûts marginaux de ces 2 produits sont fonction du gaz et du coke produits et des moyens techniques utilisés pour faire varier la production, et résultant, d'un autre côté, de la comparaison des dépenses entre deux situations de production.

b) Les caractéristiques du second cas envisagé peuvent se résumer comme suit: il s'agit

- de produits distincts du point de vue économique; de produits non stockables;
- de produits obtenus à différentes périodes.

On pourrait, en ce sens, citer,

- la glace fabriquée en Mai, et celle produite en Juin;
- le gaz ou l'électricité distribués en divers mois de l'année.

En raisonnant sur le cas de l'Electricité, l'Administration du gaz et de l'Electricité, en Egypte, fournit à chaque moment une certaine puissance qui, une fois fixé le tarif, est utilisée par la clientèle. La dépense annuelle dépend, donc de l'ensemble de la puissance obtenue. ⁽³⁷⁾

Quel est donc, ici, le coût marginal de l'Electricité ?

Pour simplifier le problème, on remplace la puissance totale produite par un nombre restreint de produits, A, B, C, de telle façon

- que la demande est satisfaite pour des fabrications A, B, C, ... mais qu'elle ne l'est plus dès qu'il y a réduction dans la production de ces biens,
- que la totalité des débours annuels dépend de la production A, B, C...

Les dépenses de l'Usine Electrique comprendront donc:

- les charges des installations, et dont la réfection est indépendante de la production (frais de structure)
- les frais d'entretien, de combustibles, qui sont en étroite relation avec la production, les amortissements, les charges financières, (frais d'énergie)

Le coût marginal de production du Kilo d'électricité dépend de la totalité des frais du 2e groupe (frais d'énergie).

(37) M. Boiteux. — Coûts marginaux de l'Energie Thermique. — Paris 1950.

D'autre part, ce coût marginal dépend aussi de la période d'utilisation du produit; pour le transport en commun, par exemple, il n'y a aucune relation entre le prix de revient de transport d'un voyageur en hiver et celui du transport de ce même voyageur vers la fin Juillet (période des vacances); pour pouvoir faire face à ce dernier transport, l'administration des chemins de fer a dû entretenir, pendant une longue période, un équipement qui ne sera utilisé que pendant quelque temps. ⁽³⁸⁾

III. — *Influence de la Productivité technique et des prix des facteurs de la production sur les coûts marginaux.*

Tous nos raisonnements ont été basés, jusqu'à présent, sur une stabilité de la technique et des prix; car ces deux hypothèses sont indispensables pour établir une situation d'un minimum de dépenses pour chaque état de production donnée. Mais, en fait, cette stabilité continue ne saurait se réaliser, et toute modification de la technique ou de la conjoncture a une influence directe sur les prix de revient marginaux.

I. — *Influence des modifications techniques.*

Le progrès dans les méthodes techniques de fabrication ne dérive pas directement des inventions ou d'un emploi plus intensif des installations existantes.

Pour mesurer ce progrès, on peut, certes, faire appel à des indices qui se rapportent à l'heure de travail, tant pour l'effort humain que pour le rendement mécanique; mais on ne peut compter, d'une façon absolue, sur ces indices pour se rendre compte d'un progrès technique, lequel dépend de beaucoup d'autres facteurs.

Ainsi

a) la substitution d'une matière première rare par une autre abondante et bon marché est un signe possible de progrès technique, mais peut, fort bien, n'avoir aucune répercussion sur la productivité ^(38b) ;

(38) M. Allais. — Revue d'Economie Politique. — Avril 1958. Le problème des transports et la théorie économique.

(38b) Lesourne. — Technique Economique. — P. 300.

b) la baisse du taux de capitalisation peut amener l'entreprise à remplacer la main d'oeuvre par des machines; d'où possibilité d'une nette amélioration de la technique; mais non certitude d'une augmentation de la productivité ;

c) le remplacement d'une main d'oeuvre non qualifiée par une autre spécialisée permet un progrès technique, mais ne signifie pas nécessairement un accroissement de la productivité.

En fait, progrès technique et productivité sont deux notions qui, tout en ayant une influence réciproque l'un sur l'autre, sont, toutefois, bien distinctes.

Une des meilleurs explications du terme "Progrès technique" a été donnée par le "National Bureau of Economic Research" américain qui, dans un rapport sur le coût de la vie, le définit comme étant n'importe quel changement dans les rapports production-quantités de facteurs employés, qui ne peut être attribué ni au changement des prix de ces facteurs, ni à des variations dans le taux ou l'échelle de production de l'entreprise en question".

De ce qui précède, on peut se rendre compte qu'on ne peut mesurer le progrès technique qu'en comparant les prix de revient d'une époque à l'autre, après avoir supprimé toutes les autres causes de modifications.

2. — *Influence des prix des facteurs de production sur le coût marginal.*

Cette influence se présente de la façon suivante :

a) si la productivité consiste en une combinaison déterminée de plusieurs facteurs de production, une modification de prix d'un de ces facteurs peut avoir une nette répercussion sur le prix de revient marginal ;

b) d'autre part, la hausse des prix de l'un des facteurs de la production peut amener l'entreprise à substituer un facteur à un autre: ainsi la hausse du prix du charbon peut amener l'exploitation à utiliser le mazout; encore faut-il que l'industrie se prête à ces changements; parfois, on est obligé de retarder l'emploi du produit de substitution jusqu'au remplacement de l'usine existante par une autre, qui sera plus à même d'utiliser le facteur nouveau.

De tout ce qui précède, nous pouvons dire que le volume des dépenses d'une entreprise dépend de l'état de la technique et de son évolution, des prix des facteurs de la production et de leurs variations, et enfin de sa capacité de production.

En base de ces données, la science économique, avec l'aide de la Science comptable, pourra expliquer les causes des variations des dépenses d'une année à l'autre, et cherchera à trouver le point faible, afin qu'ayant pu éliminer une dépense improductive, l'entrepreneur puisse augmenter, en conséquence, son revenu.

Pour cela, il faudrait fixer un point de départ tel que pour une situation déterminée de technique et de prix durant l'année si, le quantum des débours soit fonction de la fabrication, du nombre d'ouvriers, d'employés etc...

On calculera, ensuite, ce qu'auraient été les dépenses de l'année (n+1) si la fabrication et l'effectif du personnel seraient restés les mêmes, et si d'un autre côté, les prix et les méthodes de travail n'auraient subi aucune modification.

L'écart entre les dépenses réelles et les dépenses prévisionnelles de l'année (n+1) serait dû aux variations des prix et de la technique; mais du fait qu'on peut mesurer l'augmentation ou la diminution des prix, on peut, aussi, éliminer leur influence. L'écart restant pourrait, en fin de compte, être attribué aux modifications de la technique ou de l'organisation.

Pareille étude permettra, à l'entrepreneur de connaître le "pourquoi" de l'évolution de ses dépenses, et l'aidera, aussi, à trouver le meilleur moyen d'augmenter ses bénéfices.

B. — Base de calcul des coûts marginaux

Pour calculer les coûts marginaux dans une entreprise donnée, nous partirons des renseignements fournis par la comptabilité, la technique et la statistique.

I. — Renseignements fournis par la comptabilité.

En vue d'utiliser les renseignements fournis par la comptabilité aux fins d'établissement des prix de revient marginaux, il est nécessaire de départager les dépenses en deux groupes: dépenses fixes et dépenses variables. Cette départition doit être exécutée

avec une grande minutie, car on doit constamment rechercher si les dépenses variables sont toujours les mêmes pour la dernière unité produite, ainsi que pour les autres unités déjà fabriquées, d'autant plus que le coût marginal cherché résulte du coût unitaire des dépenses variables, eu égard à la production disponible.

Dans la première section du présent chapitre, nous avons établi que le prix de revient comptable comprend le total des frais variables (A), des frais semi-variables (B), des frais fixes (C) et des amortissements (D).

Le coût marginal sera donc de $A+B$; il n'est autre, au fond, que le coût marginal que l'on obtient lorsqu'on supprime le chômage ^(38c).

Cette façon de calculer est assez aisée à pratiquer si l'on envisage des prix de revient marginaux à court terme, mais pour des coûts marginaux à long terme, les renseignements comptables doivent être employés avec plus de prudence, car vouloir évaluer des débours futurs en base de dépenses passées est à critiquer si une longue période est à envisager.

II. — Renseignements fournis par la technique

Au lieu d'utiliser les renseignements comptables, l'entrepreneur peut faire appel à son service technique pour estimer le coût marginal. Le processus se fait en deux étapes: dans la première, on estime les quantités de facteurs pouvant être employées; dans la seconde, on multiplie ces quantités par les prix.

Cette méthode présente les avantages suivants :

1) elle autorise — avant la mise en chantier de n'importe quel produit — la discussion de la méthode technique à employer; il n'y a pas donc, ici, de question de dépenses à envisager: seul le problème de l'expansion de la fabrication est à prendre en considération;

2) elle envisage des prix de revient futurs et enlève, ainsi, à l'entrepreneur la tentative de se référer toujours au passé; toutefois, certaines rubriques de dépenses ne peuvent être estimées di-

(38c) J. Lesourne. — Technique économique P. 304.

rectement en base d'un point de vue technique, et l'entrepreneur sera, donc, obligé d'avoir recours aux renseignements que peuvent lui fournir la Comptabilité et la statistique.

La méthode de calculer les coûts marginaux, à partir des éléments techniques, présente cependant certains inconvénients :

1) l'estimation nécessite, ici, plus de temps que lorsqu'on a recours à la comptabilité pour ce faire; ainsi si les deux méthodes de travail fournissent le même résultat, la préférence est à donner à celle qui nécessite le moins de temps ;

2) avec cette méthode, l'entrepreneur est porté à oublier certains postes de dépenses, car

a) il sera, parfois, enclin à croire que toutes ses prévisions se réaliseront, sans aucune dépense supplémentaire à effectuer. Pour se garantir, contre les risques d'imprévu, force lui est donc estimée de majorer d'un pourcentage donné ses prévisions originaires ;

b) il sera porté, aussi, à sous estimer les dépenses de son exploitation, en vertu d'une tendance de l'esprit humain qui lui fait montrer qu'on peut augmenter la production sans beaucoup de frais, ou qu'on n'a pas à fermer un atelier non rentable; mais qu'on tient à coeur de continuer à le faire marcher.

Mais à la condition de tenir compte de ces difficultés, les études techniques, du fait de leurs précisions, peuvent être une bonne base de départ pour le calcul des prix de revient marginaux.

III. — Renseignements fournis par la statistique

La statistique peut être, aussi, utilisée pour le calcul des coûts marginaux; et l'avantage, ici, est que ce sont les faits qui départagent les dépenses en fixes et variables.

Mais la difficulté réside dans l'interprétation des données statistiques, d'autant plus qu'elles se rapportent à une période écoulée.

Cependant, l'analyse des faits statistiques est différente si l'on envisage des coûts à court terme ou des coûts à long terme.

a) coûts à court terme.

1) La période d'étude à choisir devrait, en principe, se reporter à une époque durant laquelle la production de l'usine n'a pas subi beaucoup de variations ;

2) Il faudrait ensuite, dans la mesure du possible, éliminer l'influence de la variation des prix, afin d'avoir des dépenses comparables.

3) L'élimination du progrès technique, est plus difficile à exécuter et doit nécessiter l'emploi de méthodes de travail d'autant plus compliquées, que la production de l'usine est multiple.

Mais de toutes façons, l'entrepreneur doit faire son possible pour qu'il y ait correspondance entre la production et les dépenses, du fait que certaines d'entre ces dernières peuvent se rapporter à des productions d'une période précédente ou à celles d'une période future.

b) Coûts à long terme.

L'emploi des documents statistiques et leur interprétation pour le calcul des coûts marginaux à long terme présente les difficultés suivantes :

1) Il faudrait, tout d'abord, choisir un certain nombre d'usines qui ont la même situation géographique, et dont le prix des facteurs de production, les conditions de vente, les méthodes de production doivent être assez similaires; ce qui est rare ;

2) D'autre part, la capacité de production devrait être comparable d'une usine à l'autre; c.a.d. leur équipement industriel, leur effectif en main d'oeuvre et le rythme de leur production devraient être comparables, eu égard au degré d'occupation des installations de chacune d'elles; ce qui n'est guère aisé à établir, d'autant plus qu'il faudrait s'entendre, au préalable, sur la définition de la production envisagée.

Nous venons d'énumérer les principales méthodes utilisées pour le calcul des prix de revient marginaux, et c'est à l'entrepreneur de préférer, entre elles, celle qui serait la meilleure, à son point de vue, eu égard au temps dont il dispose et à l'utilisation qu'il envisage.

La notion du prix de revient marginal — telle qu'exposée d'une façon assez sommaire dans le présent chapitre — dérive, ainsi que nous l'avons relevé, de la possibilité d'établir une comparaison des dépenses d'une entreprise, à deux périodes données, et pour une capacité de production déterminée. Très simple en elle-même, cette notion est très nécessaire à l'entrepreneur en vue de l'établissement du bénéfice de son entreprise et de l'étude de la possibilité d'accroître ce bénéfice: c'est en ce sens, seulement, que nous avons entrepris son examen, ayant laissé de côté son aspect purement technique, du fait qu'il ne se rattache pas directement à la tâche que nous poursuivons.

(à suivre)

L'EVOLUTION DU STATUT FAMILIAL EN DROIT EGYPTIEN (*)

par

Dr. Mohamed Abdel Gawad
Chargé de cours à la Faculté de Droit
de l'Université du Caire (Khartoum)

Pour donner une notion générale de l'évolution du Statut Familial en droit moderne égyptien, nous devons chercher l'origine de ce statut. En Egypte, comme en tout pays d'Islam, le Statut familial est tiré entièrement du Droit musulman classique. Le Coran est la première source maîtresse. Pour montrer le rôle du législateur musulman moderne, lié très strictement par les textes coraniques, dans l'évolution du Statut familial, il suffit de signaler sommairement l'origine du statut familial dans le Coran. On y trouve près de 60 versets sur le Statut familial: 24 environ sur le mariage, 25 concernant la répudiation, 7 sur la succession "ab intestat" qui est le système le plus complet et le plus clair, donné dans tous ses détails dans le Coran. Il y a aussi quelques versets sur le testament et l'adoption, condamnée expressément par le Coran (Versets 4 et 5, Chapitre 33).

En ce qui concerne les principes juridiques ou religieux qui trouvent leur origine dans un texte coranique, nous avons une règle formelle et absolue: le texte clair qui ne peut être l'objet d'aucune interprétation doit former une règle absolue (Hokm = حکم) qu'on ne peut changer ou modifier. L'exemple type c'est le système successoral exprimé d'une manière très précise dans sept versets, dont six dans le chapitre 4 et un dans le chapitre 8. Les textes des versets 11, 12 et 176 du chapitre 4 qui comprennent presque la majorité des règles concernant la dévolution successorale sont assez clairs pour ne pas prêter à des interprétations très différentes. C'est pourquoi on ne trouve que quelques différences minimales d'interpré-

(*) Exposé développé au colloque sur "Les systèmes de parenté chez les Arabes" organisé à l'Ecole Pratique des Hautes Etudes, (18 Avril 1959) sous la direction de M. Jacques BERQUE, Professeur au Collège de France.

tation selon les Ecoles et ces différences portent, non pas sur les principes généraux, mais sur des détails secondaires. Lorsque le Coran nous dit: "Dieu vous commande, dans le partage de vos biens entre vos enfants, de donner au garçon la portion de deux filles" (verset 11, chapitre 4), il est impossible pour les musulmans de changer ou de modifier cette règle. Mais quand le Coran dit: "Si vous craignez de n'être pas équitable envers les orphelins n'épousez, parmi les femmes qui vous plaisent, que deux, trois ou quatre. Si vous craignez encore d'être injuste, n'en épousez qu'une seule ou une esclave" (verset 3, chapitre 4), il y a certainement des possibilités d'interprétations différentes que nous allons voir en parlant de deux problèmes d'actualité: La polygamie et la répudiation. Remarquons que ces deux questions sont traitées dans le Coran d'une manière expresse et claire.

Pour le Statut familial, comme pour toutes les branches du droit, le Coran ne donne, en général, que les principes généraux. Les Hadith du Prophète donnent quelques interprétations et quelques détails. Ce sont les juristes musulmans des deuxième et troisième siècles de l'Hégire qui ont fait un travail gigantesque sur le droit et la théologie. Le droit musulman gouvernait tous les pays d'Islam, en toutes matières, jusqu'à la fin du 19ème siècle. A cette époque l'Egypte faisait partie de l'empire ottoman. Par conséquent le *Firman de 1856* créant des tribunaux civils, à côté des tribunaux "Char'yya" qui restaient compétents seulement pour les affaires du statut personnel, fut appliqué en Egypte. Les tribunaux "Char'yya" restèrent en Egypte jusqu'à la fin de l'année 1955, où ils ont été supprimés avec les autres juridictions du Statut personnel, par la loi du 21 septembre 1955. Ces tribunaux appliquaient, en matière de Statut personnel, le droit musulman classique (Rite Hanafite). Mais cela ne signifie pas que le Statut personnel n'a pas évolué surtout du point de vue de la codification.

On peut trouver trois solutions différentes pour une seule question, dans le rite hanafite. Pour débarrasser les juges de cette incertitude, le règlement d'organisation judiciaire des tribunaux "Char'yya" de 1886 imposait aux juges d'appliquer l'opinion prépondérante dans le Fiqh hanafite. Il est à remarquer que tous les textes promulgués jusqu'à 1920 ne concernent que la procédure. Le gouvernement égyptien a constitué, en 1915 un comité où figuraient des représentants des quatre rites, Hanafite, Malekite, Chaféite, et Hanbalite, pour élaborer un projet de loi sur le Statut

familial. Mais le projet présenté par ce comité fut très sévèrement attaqué par les Azharites. C'est pourquoi ce projet fut un projet mort-né. Mais on ne peut arrêter l'évolution naturelle au nom de la tradition. En 1920 une partie de ce projet fut promulguée par la loi No. 25, mais elle était tirée entièrement du Fiqh Malékite. Les principales questions codifiées par cette loi sont la répudiation, la pension alimentaire (*nafaqah*) et enfin l'absence du mari comme cause de divorce. En réalité, la promulgation de cette loi a ouvert la voie au législateur égyptien pour codifier le statut personnel. Malheureusement, le législateur n'a pas avancé sur cette voie ni assez rapidement ni assez hardiment. Cependant il a en 1923 fait un grand pas en avant en fixant l'âge minimum pour le mariage. La loi la plus importante au point de vue social, c'est la loi No. 56 de 1923 qui ne contient que deux articles et qui a résolu cette question, quoique d'une manière indirecte. En effet, cette loi considère toute affaire concernant le mariage comme irrecevable si l'âge du mari est inférieur à 18 ans et celui de la femme à 16 ans et ce, au moment de la conclusion du mariage. Mais sous l'empire des nécessités pratiques, le législateur a atténué la rigueur de cette règle en modifiant cette loi: Le règlement d'organisation judiciaire des tribunaux "Char'yya" (loi de 1931) exige le minimum d'âge précité pour la recevabilité de l'action en justice. La note explicative de ce règlement dit que la cause de cette modification est de conserver les droits des deux époux et de respecter les effets du mariage déjà conclu. On peut comprendre l'attitude du législateur à la lumière des remarques suivantes :

2) L'opinion prépondérante et pratiquée en droit musulman, selon les quatre rites orthodoxes, n'exige aucun minimum d'âge pour la validité du mariage. Un nouveau-né peut être marié par son tuteur. Mais à côté de cette opinion dominante, il y a une autre opinion très minoritaire de trois anciens jurisconsultes hanafites: Osman el-Batti, Ibn Chubrumah et Abu Bakr el-Açamm qui exigent pour la validité du mariage, la puberté des deux époux. En réalité, les trois juristes prennent un texte coranique comme source de leurs opinions. Le verset 6 du chapitre 4 dit "Epreuvez les facultés intellectuelles des orphelins jusqu'à l'âge où ils pourront se marier, et si vous leur trouvez un jugement sain, alors remettez-leur leur fortune". Le Coran considère l'âge du mariage comme une condition de la majorité pour les orphelins mineurs sous tutelle. Par conséquent le mariage ne peut être conclu, selon cette interprétation, avant l'âge de la puberté, sinon il est nul.

Naturellement, l'opinion dominante dans le droit musulman se fonde aussi sur d'autres versets du Coran et le fait du Prophète. Ce n'est pas la place ici de traiter cette question en détail.

2) Mais le législateur égyptien n'a pas pu adopter entièrement cette solution, étant donné l'opposition très forte des milieux Azharistes, bien que la loi ait été rédigée par des "Ulama" de l'Azhar. La loi se contente d'empêcher les tribunaux de recevoir les procès dont l'âge de l'un ou l'autre époux n'atteint pas le minimum fixé par la loi. Ce refus de compétence n'empêche pas que le mariage des mineurs qui n'atteignent pas l'âge minimum soit valable religieusement. Selon la première loi de 1920 ce mariage ne pourra jamais être considéré comme valable. Mais selon le règlement de 1931, ce mariage pourra être validé et reconnu officiellement par un procès quelconque devant le tribunal, même par la convenance des deux époux, s'ils ont atteint l'âge exigé lors du procès. Cependant, on peut affirmer que le nombre de cas de mariages conclus avant l'âge fixé par la loi est minime. De plus, de tels mariages seront valables parce que la loi n'exige pas que soit fourni l'acte de naissance. Ainsi le "Maazoun", notaire du mariage et du divorce peut être abusé et officialiser un mariage qui, aux termes de la loi, ne pourrait être conclu.

Jusqu'à maintenant les textes législatifs sont peu nombreux et d'un effet très limité. Les principaux problèmes concernant le mariage et la répudiation restent gouvernés par le Fiqh hanafite seul et sans textes articulés. Les écrivains, les journaux, le parlement et même quelques cheiks de l'Azhar insistent sur la nécessité d'une réforme totale du Statut familial. Déjà le grand savant Azhariste Mohamed Abduh avait déclenché une grande campagne contre l'immutabilité non pas du droit musulman lui-même, mais de la législation musulmane traditionnelle. Après la mort de Mohamed Abduh, ses disciples, très nombreux d'ailleurs, ont suivi très ardemment la voie tracée par leur maître. Le 25 octobre 1926, une commission de réforme a été constituée. La plupart des membres de cette commission étaient des disciples de Mohamed Abduh. Le projet fait par cette Commission était une réforme radicale du Statut familial surtout en ce qui concerne la polygamie et la répudiation. En ce qui concerne la polygamie, le projet freine sérieusement l'abus que le musulman pourrait faire de cette faculté. Deux obstacles sont mis à cet usage abusif. Le deuxième mariage doit nécessairement être soumis au juge. Celui-ci doit examiner les raisons pour lesquelles l'homme veut épouser une deuxième femme.

C'est à lui d'apprécier le motif objectivement. Il donne la permission s'il juge nécessaire, ou refuse s'il trouve qu'il n'y a pas de raison sérieuse pour contracter un deuxième mariage. De plus, cette permission du juge est sujette à condition. Le juge ne peut donner cette permission qu'à un homme juste et assez riche, c'est à dire capable de supporter la charge alimentaire non seulement pour sa première femme, mais aussi pour tous ceux qu'il est obligé légalement de prendre en charge, ascendants et descendants. Il est évident que l'exigence de ces deux conditions rend l'usage de la polygamie beaucoup plus rare.

Quant à la répudiation, le projet n'exige pas qu'elle soit soumise à l'appréciation du juge. Mais le projet précité atténue sérieusement l'abus qu'en pourrait faire le musulman. Il considère comme nulle la répudiation sous condition de faire ou de ne pas faire quelque chose, celle de l'homme contraint et de l'homme ivre. La répudiation par trois, soit prononcée, soit par signe, ne constitue qu'une seule répudiation. Le projet est très favorable à la femme, car toute condition dans l'intérêt de celle-ci et qui est en accord avec la nature du contrat de mariage, est valable. La femme peut imposer dans le contrat que le mari ne se mariera pas avec une autre femme, ou qu'elle-même ne quittera pas son pays. Si le mari viole cette stipulation, la femme pourra résilier le mariage. De plus, le projet donne à la femme le droit de demander le divorce si la vie conjugale devient préjudiciable pour elle.

Ce projet est tiré des quatre rites: hanafite, malekite, chafeite et hanbalite. Les réformes sur la polygamie et la répudiation sont tirées de l'enseignement de Mohamed Abduh. Mais le projet fut reçu par un concert de protestations même au sein du parlement. Et malheureusement il a été mis à l'index. Mais il est impossible d'arrêter la marche d'une évolution considérée déjà en 1926 comme nécessaire et urgente.

En 1929 la loi No. 25 a adopté les principes généraux du projet de 1926. Mais le législateur n'a pas osé adopter tous les principes posés par le projet. En réalité, il s'est contenté de codifier les principes reconnus par les quatre rites orthodoxes. Toutes les réformes tirées de l'enseignement de Mohamed Abduh concernant la polygamie et la répudiation furent négligées. Les principes adoptés par cette loi sont les suivants :

I. La répudiation par trois ne constitue qu'une seule répudiation (art. 3).

II. La pension alimentaire (*nafaqah* نفقة) due à la femme par son mari doit être proportionnée à la richesse de celui-ci quelle que soit la richesse de la femme (art. 16). Avant la promulgation de cette loi la "*nafaqah*" devait être déterminée proportionnellement aux facultés des deux époux.

III. Le maximum de délai de la grossesse est de 365 jours. La solution précédente était celle d'Abu Hanafi qui fixait ce délai à 2 ans.

En 1936 une Commission composée d'"Ulama" fut constituée pour codifier un Statut familial. Cette commission a jugé bon de s'en tenir aux rapports pécuniaires de la famille en ajournant les questions du mariage et celles de la répudiation parce qu'il y avait déjà des lois promulguées à ce sujet. A cette époque ce code n'a pas envisagé l'abolition des juridictions du Statut personnel. Cela ne s'est réalisé qu'en 1955. Dans l'intervalle, le législateur a laissé à des spécialistes de droit musulman le soin d'élaborer le statut personnel.

En unifiant la juridiction en 1955, le législateur égyptien s'était contenté d'appliquer, aux affaires renvoyées aux tribunaux civils, le code de procédure, en ce qui concerne la forme. Mais ces tribunaux jugent ces affaires selon les règles déjà codifiées par les lois que nous avons citées. Par conséquent, cette réforme révolutionnaire n'a rien changé, en ce qui concerne le fond du droit. Les Egyptiens non musulmans et les étrangers seront jugés d'après leurs statuts personnels déjà appliqués par les tribunaux civils ou communautaires. "Mais la logique de la réforme amènera le gouvernement égyptien, dans un avenir plus ou moins proche, à laisser le fond même du droit applicable, tout au moins en ce qui concerne les non-musulmans" dit Mr. Y. Linant de Bellefonds. (1)

A notre avis, ce n'est pas tellement facile de laisser le fond même du droit pour les égyptiens non-musulmans seulement. La question est de savoir s'il est possible de laisser pour un long temps, les tribunaux égyptiens juger les affaires du statut personnel pour des Egyptiens selon les Statuts personnels multiples qui correspondent au nombre des communautés religieuses déjà reconnues par la loi. Voilà la première question que le législateur égyptien doit résoudre. Puis, si ce législateur juge meilleur de promulguer

(1) La suppression des juridictions de Statut personnel en Egypte Revue Internationale de droit comparé, 1956 No. 3.

un Statut personnel nouveau, ce Statut sera-t-il applicable à tous les Égyptiens quelle que soit leur religion ? Certainement le législateur égyptien devra résoudre ce problème et répondre à cette question d'une manière ou d'une autre.

Outre la question de l'unification du Statut personnel pour tous les Égyptiens, le législateur égyptien aura à affronter des problèmes particuliers au droit musulman à savoir: la polygamie et la répudiation. C'est la question d'actualité dans le monde musulman. Nous savons que la Tunisie a résolu cette question d'une manière tranchante par l'article 18 du code du Statut personnel en rendant la polygamie un délit dont la peine est l'amende et l'emprisonnement ou l'une des deux peines seulement. La divergence parmi les auteurs musulmans, modernes comme anciens, est éclatante. Nous n'entrerons pas dans les arguments acharnés et les polémiques très bien expliqués par le cheikh Chaker ⁽²⁾. Il nous suffit de citer le principe général sur la matière et la solution possible qui peut satisfaire les nécessités de notre époque en ne dérogeant pas au texte coranique. Dans le Coran, il y a des versets concernant la question de la polygamie. Le verset 3 du chapitre 4 dit: "Si vous craignez de n'être pas équitable envers les orphelins, n'épousez, parmi les femmes qui vous plaisent, que deux, trois ou quatre. Si vous craignez encore d'être injuste, n'en épousez qu'une seule ou une esclave. Cette conduite vous aidera à ne pas avoir une charge familiale lourde". (۲)

Mais le verset 129 du même chapitre dit: "Vous ne pouvez jamais traiter également toutes vos femmes, quand même vous le désireriez ardemment". (۳) Quelques auteurs musulmans modernes prétendent que la justice d'un mari à l'égard de ses femmes est impossible d'après ce dernier verset. Cette condition de justice est également prescrite par le premier verset autorisant la polygamie. Par combinaison de ces deux versets, la polygamie selon cette interprétation, est presque impraticable. C'est l'opinion de Mohamed Abduh et ses disciples qui a été adoptée par la Commission

(2) Etudes Sociales Nord-Africaines. Cahier No. 62 Décembre 57 — Janvier 58. Dans le même cahier Mlle Nada Tomiche: *Polygamies et évolution sociale*. Voir aussi M^r Berger-Vachon, "En pay d'Isl'm l'interprétation de la polygamie est elle religieusement licite?" Annales de l'Université de Paris No. 281.

(۲) « وان خفتم الا تقسطوا في اليتامى فانكحوا ما طاب لكم من النساء مثنى وثلاث ورباع فان خفتم الا تعدلوا فواحدة او ما ملكت ايمانكم ذلك اوفى الا تعدلوا » .

(۳) « ولن تستطيعوا ان تعدلوا بين النساء ولو حرصتم » .

disciples qui a été adoptée par la Commission de 1926 comme nous l'avons vu. A l'autre extrémité, il y a l'opinion dominante dans le droit musulman qui insiste sur le droit de l'homme à la polygamie en laissant à sa conscience le devoir d'apprécier les possibilités de justice et sa capacité de supporter les charges familiales.

La même divergence existe parmi les auteurs musulmans sur la question de la répudiation. Dans le Coran, il y a 13 versets sur la répudiation. Le plus significatif parmi eux est le verset qui dit: "La répudiation peut se faire deux fois; gardez-vous votre femme? traitez-la honnêtement, la renvoyez-vous? renvoyez-la avec générosité" (1) (verset 229 chapitre 2). Mais le prophète dit: "La répudiation est la chose que Dieu hait le plus parmi les choses permises". (2) Il va de soi que les deux institutions, polygamie et répudiation, sont reconnues et organisées, par le Coran, surtout la répudiation, sa procédure et ses effets.

Par conséquent, personne ne peut prétendre qu'un souverain musulman au sens propre du mot, peut interdire la polygamie ou la répudiation d'une manière absolue sans violer le texte du Coran. La note explicative qui accompagne le Règlement d'organisation judiciaire des Tribunaux "*Char'yya*" de 1931 cite le principe concernant le pouvoir du souverain musulman sur l'organisation judiciaire. Écoutons-le: "Il est de principe en droit musulman que le pouvoir juridictionnel peut être limité, quant au temps, aux lieux, aux faits ou aux personnes et que le souverain peut interdire à ses juges d'entendre certains procès ou de ne les entendre qu'avec restrictions selon qu'il le juge utile, en tenant compte des conditions de l'heure, des besoins du justiciable et de la nécessité de sauvegarder les droits de chacun". En conséquence nous croyons avec le professeur M. Berger-Vachon que "législativement, il n'est pas interdit d'être habile et je crois savoir que le législateur Egyptien se propose de l'être en soumettant la polygamie à l'appréciation du juge". A notre avis ce n'est pas seulement la polygamie qui doit être soumise à l'appréciation du juge, mais aussi la répudiation. La tentative conciliatoire, entre les époux en conflit, exigée par l'article 238 alin. 1 du code civil français, est exigée d'une manière expresse et formelle par le verset 35 du chapitre 4. "Si vous crai-

(1) الطلاق مرتان فامسك بمعروف أو تسريح باحسان «

(2) أبغض الحلال الى الله الطلاق «

gnez une scission entre les deux époux, envoyez-leur un arbitre proche de la famille de l'époux et un autre de la famille de l'épouse. S'ils décident de les réconcilier, Dieu fera régner la bonne entente entre les époux, car Dieu est informé de tout ce que vous faites" (1) En conséquence on peut concevoir que la répudiation doit passer devant le juge afin qu'il nomme deux arbitres ou joue lui-même le rôle de cet arbitre.

Passons maintenant aux chiffres pour voir si l'usage de la polygamie et de la répudiation exige un frein législatif ou non. "En ce qui concerne la polygamie, dit M. Y. Linant de Bellefonds, nous ne croyons pas, nous plaçant sur le terrain des qualités sociales, qu'elle représente vraiment un problème qui appelle une solution urgente. La vie moderne se charge de la réléguer au répertoire du Music-Hall. Au recensement de 1947, il n'y avait en Egypte, sur plus de trois millions d'hommes mariés que 888 qui eussent quatre femmes et 6579 trois femmes". En 1948 on comptait 119.207 ayant 2 à 4 femmes pour 3.521.758 monogames. Selon le recensement annuel de 1955 le nombre des musulmans en Egypte était de 21.167.600, le nombre de mariages était de 293.874 dont 15.558 pour la deuxième femme, 840 pour la troisième et 57 pour la quatrième. Le nombre des répudiations fut de 53.043 c'est à dire un peu plus de 1/6 des mariages. En France la proportion des divorces prononcés pour 1.000 mariages célébrés est en 1953 de 97 c'est à dire un peu moins du 1/10 des mariages — Nous croyons quand même que le législateur égyptien envisage, dans le Statut personnel qu'il va promulguer, de soumettre la polygamie et la répudiation au juge.

Il nous reste à répondre à trois remarques sur le statut familial, qu'on adresse toujours dans les milieux non musulmans.

1 — Pourquoi l'Islam impose-t-il le principe de la double part pour les garçons par rapport aux filles en matière de succession ?

2 — Pourquoi l'Islam autorise l'homme musulman à épouser une non-musulmane (Juive ou Chrétienne) en interdisant le

(1) « وان خفتم شقاق بينهما فابعثوا حكمان من اهله وحكما من اهلها ان يريدوا اصلاحا يوفق الله بينهما ان الله كان عليما خبيراً » .

mariage entre une musulmane et un non musulman N'est-ce pas une discrimination ?

3 — Pourquoi, enfin, l'ordre public, en Egypte, admet qu'un non musulman peut changer sa religion et se convertir à l'Islam, en cours d'instance, pour échapper à l'application de son statut personnel (art. 7 de la loi No. 462 de 1955) ?

1) Pour répondre à la première question, je donne la parole à mon éminent Maître Mr. Berger-Vachon qui, reprenant un argument déjà développé par les juristes orientaux et occidentaux, dit: "Il convient de remarquer que le principe de cette double part avait dans le droit classique musulman une justification principale: Le mari assurait seul et quelle que soit la fortune de sa femme, tous les frais de ménage, ses charges dans la vie étaient donc beaucoup plus lourdes". De plus, l'homme musulman doit payer une dot à sa femme, solution contraire à celle des peuples occidentaux. La même solution s'applique pour la pension alimentaire (*nafaqa*) non seulement pour sa femme, même très riche, mais aussi pour leurs enfants.

2) En ce qui concerne le mariage entre un musulman et une non musulmane, ce n'est pas une inégalité mais au contraire, c'est l'égalité même qui exige cette solution. Le Coran impose aux musulmans de croire à tous les prophètes parmi lesquels Moïse et Jésus (V. 84 cha. 3). Il en résulte que l'homme musulman doit obligatoirement, respecter la religion de sa femme. Il doit lui permettre d'exercer son culte librement. Au contraire l'homme juif doit religieusement nier le Christianisme et l'Islam. A son tour l'homme Chrétien doit aussi nier l'Islam. Par conséquent ni l'un ni l'autre ne peut permettre à sa femme musulmane, s'il est possible, d'exercer son culte. La question ne concerne pas la tolérance, mais les bases mêmes des religions.

3) Enfin, pour la question de l'ordre public, en Egypte qui admet qu'un non musulman puisse changer de religion pour échapper à son Statut personnel, je crois que ce changement de religion, surtout en cours d'instance, est une sorte de détournement de religion comme celui de la loi. Mais ce n'est pas la faute ni de l'Islam ni de l'ordre public en Egypte. En réalité on exige, en Egypte pour la conversion à l'Islam, une procédure assez longue et assez com-

pliquée. Il faut que cette conversion passe devant un tribunal ou un notaire. De plus elle doit être précédée par une rencontre, entre celui qui veut changer sa religion et un prêtre de sa religion originale, au cours de laquelle il discute avec lui de la question. Il est évident que nous sommes devant un cas de conscience. C'est la conscience de l'homme qui doit juger de son attitude. On ne peut reprocher à l'ordre public musulman de considérer un homme résolu dès l'abord à embrasser la religion musulmane et qui de plus se plie aux procédures exigées, comme un véritable musulman. D'ailleurs la même question peut se poser en France. Pourquoi l'ordre public Français ne permet pas à un musulman d'être polygame selon le principe reconnu par l'Islam ?

Chaque pays a son ordre public qui s'accorde bien avec ses mœurs et ses traditions.



INFORMATIONS BIBLIOGRAPHIQUES

I - OUVRAGES REÇUS كتب حديثة

Economic اقتصاد

- Economic Research Institute. — Middle East economic papers 1954-1962, 9 parts, American University, Beirut, 1954/1962.
- GATT. — Gatt programme for expansion of international trade: Trade in agricultural products, p. 113, Gatt, Geneva.
- B. HIGGINS. — Economic development problems, principles and policies, p. 18.803, Constable and Co. Ltd., London, 1959.
- ISSAWI, CHARLES AND MOHAMMED YEGANEH. — The economics of Middle East Oil, p. 14, 230, Faber & Faber, London, 1962.
- ISMAIL RAGHEB KHALIDI. — Constitutional development in Libya, p. XI, 128, Khayat's, Beirut, 1960.
- K.W. KAPP. — Hindu cultural economic development, p. 12.244, Asia Publishing House, London, 1963.
- A. LAMFALUSSY. — The United Kingdom and the six: An essay on economic growth in Western Europe, p. 18.447, McMillan, London, 1963.
- J.C.C MCKINSEY. — Introduction to the theory of games, p. X, 371, Mc Graw-hill, New York, 1952.
- A.S. MCKINTOCH. — The development of firms, p. X, 305, Cambridge University Press, London, 1963.
- H. MADDICK. — Democracy, decentralisation and development, p. 12.305, Asia Pub. House, London, 1963.
- J. MORRIS. — The World bank: "A prospect", p. 195, Faber & Faber, London, 1963.
- E. NELSON, Ed. — Economic growth: Rationale problems, cases, p. 15.288, University of Texas Press, Texas, 1960.
- V.K.R.V. RAO & D. NARIAN. — Foreign and India's economic development, p. 111, Asia Pub. House, London, 1963.
- SAID B. HIMADEH Ed. — Economic organisation of Palestine, p. 23, 602, American Press, Beirut, 1959.
- SAYED FAKHRUL HASSAN. — Introduction to welfare economics, p. 92, Asia Publishing House, London, 1963.
- S.R. SEN. — The strategy for agricultural development, p. 12.244, Asia Publishing House, London, 1962.
- D. WIGHTMAN. — Towards economic development in Asia, p. 12.400, Carnegie Endowment for International Peace, New Haven, 1963.

Questions Politiques et Internationales مسائل سياسية ودولية

- EARL AVON. — The Eden memoirs, facing the dictators, p. 659, Cassell, London, 1962.
- CONSTANTINE K. ZURAYK translated by B. WINDER. — The meaning of the disaster "Palestine", p. 11, 74, Khayat's, Beirut, 1956.
- T.O. ELIAS. — Governments and politics in Africa, p. 20,288, Asia Publishing House, London, 1963.
- MOHAMMAD KHALIL. — The Arab States and the Arab League, 2 vols, Khayat's, Beirut, 1962.
- S. WOOLIN & R.M. SLUSSER. — The جريدة الأهرام : محاضرات محادثات الوحدة
مارس / أبريل سنة ١٩٦٣ ، ص ٢١٠ .
جريدة الأهرام ، القاهرة ، سنة ١٩٦٣ .
- Soviet secret police, p. 11, 408, Praeger, New York, 1957.
- ZEINE N. ZEINE. — The struggle of Arab independence, p. 13,297, Khayat's, Beirut, 1960.
- ZEINE N. ZEINE. — Arab-Turkish relations and the emergence of Arab rationalism, p. 156, Khayat's, Beirut, 1958.

STATISTIQUE احصاء

YALUN — CHOU. — Applied business and economic statistics p. 18,634, Rinehart & Winston, New York, 1963.

W.G. COEHRAN. — Sampling techniques, p. 18,413, John Wiley, New York 1963.

DIVERS

متنوعات

الجهاد . بيروت . سنة ١٩٦٢ .

احمد حسن شرف الدين : اليمن عبر التاريخ ،
س ٢٠١ ، ٢٣٧ ، مطبعة السنة المحمدية ،
القاهرة . سنة ١٩٦٢ .

MARIE KARAM KHAYAT & MARGARET CHARLES KEATINGE. — Food from the Arab World; 10,163, Khayat's Beirut, 1961.

عفيف عبد الفتاح طيارة : روح الدين الاسلامي
(الطبعة الخامسة) ص ٤٤٨ ، مطبعة

II-Microfilms الافلام الدقيقة

R. BARLOW. — Intersectional income redistribution in Egypt, p. 266, 1962.

teria for underdeveloped, countries, 1960.

E.T. EAPEN. — A study of fiscal federation in the United States, Canada, Australia and India in terms of objectives of federal finance, p. 298, 1962.

DE FOREST, J.-D. — Obstacles to economic development in underdeveloped countries, A survey.

A.A.L. ELGOWHAR. — The effectiveness of monetary policy in underdevelopment financial markets : A case study of Egypt, p. 216, 1962.

M.N.H. HAIDER. — The economic process in elected Arab countries prospects and filments, p. 396, 1961.

J. ENCARNACION. — Investment cri-

W.L. HENDERSON. — Theories of the appointments of the burden of taxation, p. 363, 1962.

III - REVUES LOCALES مجلات محلية

مجلة ادارة قضايا الحكومة

السنة السادسة : العدد الرابع - القاهرة في أكتوبر / ديسمبر سنة ١٩٦٢

- المجلة .
الدكتور طعيمة الجرف : القضاء كمصدر
انشائي للقانون الادارى .
الدكتور ابو اليزيد على المتيت : التكييف
القانوني لسولية الناقل على سبيل
الدكتور احمد فتحى سرور : الحظر المزدوج
وحجة الاحكام الجنابة .

تعليقات

احكام

وثائق

السنة السابعة : العدد الأول - القاهرة في يناير / مارس سنة ١٩٦٣

- الدكتور احمد ابو الوفا : دعوى النزوير
الفرعية .
محمد احمد ربيع : الاسباب المقبولة امام
محكمة النقض .
دكتور زكى محمود سالم : دستور الضريبة
العامة على اليراد ووسائل تقويم عناصرها
واجراءاتها .
دكتور احمد فتحى سرور : جريمة الاعمال
فى أداء الوظيفة .
غبريال ابراهيم غبريال : حماية حق المؤلف .

تعليقات

احكام

وثائق

المجلة الاقتصادية للبنك المركزى المصرى

المجلد الثالث - العدد الأول - القاهرة سنة ١٩٦٣

- المقالات
- التمويل التعويضى لتقلبات حصيلة
الصادرات .
- حماية الدولار .
- الصناعات الفدائية فى الجمهورية
العربية المتحدة .
- التجارة الخارجية فى عام ١٩٦٢ .
- التطورات الداخلية :
- الأوراق المالية فى عام ١٩٦٢ .
- التطورات الائتمانية والمصرفية (يناير
١٩٦١ - يونية ١٩٦٢) .
- عقد التنمية للأمم المتحدة .
- التطورات الاقتصادية الحديثة فى
الخارج .
- الاصلاح النقدى فى فنلندا .
- القسم الإحصائى :
- اتفاقات التجارة والدفع .
- الرقابة على النقد .

ECONOMIC REVIEW OF THE CENTRAL BANK OF EGYPT

Vol. III, No. 1

Cairo 1963.

Compensatory financing of export fluctuations.

The defence of the Dollar.

Foodstuffs industries in U.A.R.

U.A.R. foreign trade in 1962.

Internal Development.

Trade & payments agreements.

Exchange control regulations.

Stock exchange in 1962.

Credit and banking developments (Jan. 1961/June 1962).

International developments

The United Nations development decade.

Recent economic conditions abroad.

Finish currency reform.

Statistical Section.

مجلة الحقوق

السنة الحادية عشرة : العددان الأول والثاني - الاسكندرية ١٩٦٢/١٩٦١

والاجراءات فى منازعات ايجار الاماكن
والاراضى الزراعية .الدكتور عبد الحميد متولى : مصادر الاحكام
الدستورية فى الشريعة الاسلامية .
الدكتور احمد ابو الوفا : الاختصاص

المجلة الضريبية التجارية والصناعية

السنة الخامسة عشرة : ١٤٨ - ١٥٠ - الاسكندرية - ديسمبر - يناير -

فبراير ١٩٦٣/١٩٦٢

قانون المؤسسات العامة

LA GAZETTE COMMERCIALE ET INDUSTRIELLE

15ème Année, No. 148-150

Alexandrie, Déc.-Jan.-Fév. 1962/63

Jurisprudence

Législation

(Statut des travailleurs des Sociétés)

Documents

(Nuclear ships)

مجلة غرفة الاسكندرية

السنة ٢٦ العدد ٣١٩ - اسكندرية - ابريل سنة ١٩٦٣

الافريقية الاسبوية .
- اقتراح لاستعادة طريق الاسكندرية
السلطاني الى المغرب .
- الصناعة فى ظل الميثاق .كلمة الشهر : المؤتمر والسوق
- التعاون الاسبوي الافريقى .
- اذواء على المعارض .
- توصيات المجلس الاقتصادى للهيئة

- شئون جمركية .
- اخبار الشهر .
- التقرير الشهري للفرقة .
- اخبار متنوعة .
- شئون قطنية .
- ابناء وقوانين وقرارات .
- القائمة السوداء .
- التجارة في اوربا الغربية .
- التعارف التجارى .

السنة ٢٦ العدد ٣٢٠ - اسكندرية - مايو سنة ١٩٦٣

- كلمة الشهر : عين على جنيف واخرى على اديس أبابا .
- التخطيط القومى .
- سوق الصناعات البدوية .
- تحليل وتقييم الوظائف .
- اللحوم والثروة الحيوانية فى ج.ع.م .
- مستقبل الاعلان فى السوق المصرية .
- عرض شامل للأحوال الاقتصادية والحركة التجارية فى الاسكندرية .
- ابناء وقارات .
- اتفاق التجارة والدفع بين الجمهورية العربية المتحدة والصين الشعبية .
- اخبار الشهر .
- اخبار متنوعة .
- التعارف التجارى .
- فى القائمة السوداء .
- خارج القائمة السوداء .

السنة ٢٦ العدد ٣٢١ - الاسكندرية - يونيو سنة ١٩٦٣

- كلمة الشهر
- وزير الخزانة والتخطيط يلقى اضاءا على الميزانية الجديدة .
- مشروع استصلاح للأحوال التجارية فى حى الميدان .
- السياسة الزراعية واثرها فى التنمية الاقتصادية والاجتماعية .
- الزراعة فى ظل الميثاق .
- تدخل الدولة فى الروابط التعاقدية .
- صناعة الزيوت والصابون .
- عرض شامل للأحوال الاقتصادية والحركة التجارية فى الاسكندرية .
- اخبار الشهر وانباء المدينة .
- ابناء وقارات .
- فى القائمة السوداء .
- خارج القائمة السوداء .
- التعارف التجارى .

السنة الثامنة : العدد الاول - القاهرة فى مارس سنة ١٩٦٣

- الاقتصاد الدولى
- النواحي العملية للسوق الاوروبية المشتركة .
- التجارة الخارجية للجمهورية العربية المتحدة خلال عام ١٩٦٢ .
- أسس التبادل التجارى السلمى .
- القطن فى الخارج .
- القطن فى الجمهورية العربية المتحدة .
- التطورات النقدية والمصرفية نوفمبر - فبراير سنة ١٩٦٣ .
- دراسات سريعة .
- مجال البحوث والتقدم العلمى فى التطور الاقتصادى .
- العراق .
- كتب جديدة .
- الاشتراكية العربية ومكانها من النظم الاقتصادية .
- أهم الاخبار الاقتصادية .
- أهم ما جاء بتعليمات مراقبة النقد .
- الرزم القياسى لأسعار الأوراق المالية .

ETUDE MENSUELLE SUR L'ECONOMIE ET LES FINANCES

DE LA SYRIE ET DES PAYS ARABES

6ème Année No. 65 — Damas, Mai 1963.

LES NOTES DU MOIS

- La renationalisation des banques en Syrie.
- Soucis des bonnes récoltes en Syrie.
- La coopération entre les deux secteurs public et privé dans la doctrine du Gouvernement Révolutionnaire Irakien.

PROBLEMES D'ACTUALITE

- Rétablissement du Contrôle des Changes en Syrie : Politique des changes et politique économique par Dr. Chfic AKHRAS.

ARTICLES ET ETUDES

- L'économie syrienne en 1962 : Evolution de l'activité bancaire, par Dr. Négib HADDAD.
- Economic and social planning in Syria : Its development and achievements, by Dr. Mohammed IMADY.

LES CHRONIQUES

- Chronique Financière : Le projet du budget 1963-1964 de la R.A.U.
- Chronique Economique
Crise de l'industrie textile au Liban.
Vers la création d'une flotte commerciale en Syrie.

LA SITUATION ECONOMIQUE ET FINANCIERE

S Y R I E

Monnaie et Crédit :

- La circulation fiduciaire.
- L'activité bancaire.

Le Marché des Changes

Le Marché des Valeurs

L'Agriculture

— L'estimation de la récolte céréalière.

Le coton :

- L'approvisionnement cotonnier.
- Le marché cotonnier.

Le Commerce Extérieur :

- La balance commerciale.
- Trafic du Port de Lattaquié.

L I B A N

Monnaie et Crédit :

- La circulation fiduciaire.

Le marché des Devises.

Le marché financier.

Le Commerce Extérieur :

- Le trafic du Port de Beyrouth.
- Le trafic pétrolier de Tripoli.

I R A K

Monnaie et Crédit :

- La circulation fiduciaire.
- La situation de la Banque Centrale.
- L'activité bancaire.

Les Prix

Le Marché Financier.

ARABIE SEOUDITE

Monnaie et Crédit :

- Situation du Département bancaire.

M A R O C

Monnaie et Crédit :

- La masse monétaire

Le marché des Valeurs.

Les Prix

La production industrielle

Commerce Extérieur :

— La balance commerciale.

D O C U M E N T S

— D.L. No. 37 du C.N.C.R.

— Loi No. 117 du 20.7.1961 portant nationalisation des banques et des sociétés d'assurance.

— D.L. No. 39 modifiant quelques

clauses de la loi No. 87.

— Déclaration de S.E. le Ministre de l'Economie sur les engagements des banques nationalisées.

— Liste des banques renationalisées et celles qui ont été déjà nationalisées et leurs agences.

— Classement des banques nationalisées d'après leurs crédits dispensés à l'économie.

STATISTIQUES.

6ème Année, No. 66

Damas, Juin 1963

Les notes du mois.

— Réforme agraire, justice sociale, et développement économique en Syrie.

— Sens et portée de l'amélioration de la tenue de la livre syrienne.

— Aplanissement des difficultés dans les relations syro-irakiennes et leurs perspectives.

— Conjoncture économique et activité bancaire en R.A.U.

Problèmes d'actualité

— Dr. CHAFIC AKHRAS : Après la nationalisation des banques, une réorganisation du secteur bancaire est nécessaire en Syrie.

ARTICLES ET ETUDES

— Evolution de l'agriculture en Syrie durant les dix dernières années, par JAMIL MAALLA.

— Manpower planning in the U.A.R. by Dr. I. H. ABDEL RAHMAN.

LES CHRONIQUES

— Perspectives budgétaires de l'exercice 1963-1964 en R.A.U.

LA SITUATION ECONOMIQUE ET FINANCIERE

S Y R I E

Monnaie et Crédit :

— La circulation fiduciaire.

— L'activité bancaire.

LE MARCHÉ DES CHANGES

Le coton

— L'approvisionnement cotonnier.

— Les exportations cotonnières.

LE COMMERCE EXTERIEUR

— La balance commerciale.

— Trafic du port de Lattakié.

— Trafic du port de Banias.

L I B A N

Monnaie et Crédit :

— La circulation fiduciaire.

— Le marché des devises.

— Le marché financier.

LE COMMERCE EXTERIEUR

— Trafic du port de Beyrouth.

— Trafic du port de Tripoli.

M A R O C

Monnaie et Crédit :

— La masse monétaire

Le marché des valeurs

Les Prix

La production industrielle.

Le commerce extérieur

— La balance commerciale.

L I B Y E

Monnaie et Crédit :

— La circulation fiduciaire

— Situation de la B.N.L.

PETROLE

— Les exportations

— Prospections

ARABIE SEOUDITE

Monnaie et Crédit :

— Situation du Dép. d'émission

— Situation du Dép. Bancaire.

6ème. Année. No. 67

LES NOTES DU MOIS

S Y R I E

— Où en est l'application de l'accord Germano-Arabe sur le financement de l'Euphrate ?

— Surprises de la récolte du blé et ses incidences économiques.

— En marge de la visite de la délégation irakienne de planification.

L I B A N

— La rencontre de Chtaura et les relations économiques syro-libanaises.

E G Y P T E

— Paiements extérieurs : Prévisions et réalisation.

PROBLEMES D'AGRICULTURE

— Le pourquoi et les objectifs d'une révision du Plan de Développement Economique en Syrie, par Dr. Chaïf AKHRAS.

INFORMATIONS ECONOMIQUES ET FINANCIERES

- Syrie
- Egypte
- Irak
- Jordanie
- Arabie Séoudite
- Algérie
- Libye
- Maroc
- Tunisie
- Koweït
- Soudan
- Yémen.

DOCUMENTS

- Amendement de certains articles du Code de la Monnaie et du Crédit Libanais.

STATISTIQUES

Damas, Juillet 1963

ARTICLES ET ETUDES

- Compréhensive Economic Planning in the U.A.R.

LES CHRONIQUES

E G Y P T E

- Bilan industriel de la troisième tranche annuelle du plan de développement.

L I B Y E

- Développement planifié de l'économie libyenne.

SITUATION ECONOMIQUE ET FINANCIERE

S Y R I E

Monnaie et Crédit :

- La circulation fiduciaire.
- L'activité bancaire.

LE MARCHE DES DEVICES

Le Coton :

- La situation générale
 - L'approvisionnement cotonnier.
 - Marché des graines de coton.
 - Les exportations cotonnières
- LE COMMERCE EXTERIEUR
- Trafic du Port de Lat'akié.
 - Trafic pétrolier de Port de Banias.

L I B A N

Monnaie et Crédit :

- La circulation fiduciaire.
- LE MARCHÉ DES DEVICES
- LE MARCHÉ FINANCIER
- LE COMMERCE EXTERIEUR
- Le trafic du Port de Beyrouth.
 - Le trafic pétrolier de Tripoli.

L I B Y E

Monnaie et Crédit :

- La circulation fiduciaire
 - Situation de la B.N.L.
 - L'activité bancaire.
- LE MARCHÉ DES DEVICES
- Les exportations.
 - Les prospections.

T U N I S I E

Monnaie et Crédit :

- La masse monétaire.
- Les prix.

AGRICULTURE

- L'activité agricole.

INDUSTRIE

- L'activité industrielle.

LE COMMERCE EXTERIEUR

INFORMATIONS ECONOMIQUES ET
FINANCIERES

- SYRIE
 - EGYPTE
 - LIBAN
 - IRAK
 - JORDANIE
 - ARABIE SEOUDITE
 - QATAR
 - ABU.DHABI
 - SOUDAN
 - LIBYE
 - ALGERIE
- LES DOCUMENTS
- Arrêté-loi No. 161 comportant la Réforme Agraire en R.A.S.

LES STATISTIQUES

IV - REVUES ÉTRANGÈRES مجلات اجنبية

I. - Droit

JOURNAL DU DROIT INTERNATIONAL

90ème. Année No. 2

Paris, Avril, Mai, Juin 1963

DOCTRINE

BERTHOLD GOLDMAB. — Le droit des sociétés internationales.

interprétation de l'article 85 du traité de Rome par la Cour des Communautés européennes (A propos de l'arrêt Bosch du 6 avril 1962).

VARIETES

ANDRE FRANCON. — Une première in-

JURISPRUDENCE

REVUE HELLENIQUE DE DROIT INTERNATIONAL

15ème Année, Nos. 1-2

Paris, Janvier—Juin 1962

EDVARD I. HAMBRO. — Quelques problèmes touchant à la Cour Internationale de Justice.

der testamenten und erbvertragen nach deutschem und griechischem recht.

WILLY ALEXANDER. — L'association entre la Communauté Economique Européenne et la Grèce.

COSTAS P. ECONOMIDES. — Le statut international de l'antarctique résultant du traité du 1er. décembre 1959.

GEORGES ANGELIDES. — Jurisprudence comparée.

VARIA

DECISIONS JUDICIAIRES

AEMILIOS BENDERMACHER-GEROUSIS. — Kollisionsrechtliche fragen uber die testierfahigkeit und de form

NOTICES BIBLIOGRAPHIQUES

DOCUMENTS.

15ème Année, Nos. 3-4

Paris, Juillet—Décembre 1962

ALEX WEILL. — L'influence du droit comparé sur le droit privé contemporain.

VARIA

DECISIONS JUDICIAIRES

TADEUSZ B. SPITZER. — Problèmes et principes.

NOTICES BIBLIOGRAPHIQUES

DOCUMENTS

REVUE INTERNATIONALE DE DROIT COMPARE

Quinzième année, No. 2

Paris, Avril—Juin 1963

I. — DOCTRINE

NICOLA CATALANO. — Rapports entre les règles de concurrence établies par le traité CEE et les législations des Etats membres.

J. J. A. ELLIS. — Les règles de concurrence du traité de Rome applicables aux entreprises.

II. — ETUDES — VARIETES DOCUMENTS

RENE DAVID. — Droit comparé, justice et université, Rapport à M. le

Garde des Sceaux et M. le Ministre de l'Education nationale.

JOHN HOGGETT. — Les pratiques restrictives dans le commerce et l'industrie d'après la loi britannique de 1956.

III.— ACTUALITES ET INFORMATIONS

IV. — BULLETIN DE LA SOCIETE DE LEGISLATION COMPAREE

V. — BIBLIOGRAPHIE.

II. - Economie

THE BANKER

Vol. CXIII, No. 448

London, June 1963

A financial notebook.

Challenge from the bank.

America's Buoyant spring.

A. J. MERRETT. — Company finance — Too much equity.

Banking perspectives... How much do the banks want the 'Little Man'. — SPECIAL CORRESPONDENCE

Post office decisions on Giro.

G. L. REID. — Social security in Britain and the six.

Vol. CXIII No. 449

London, July 1963

A financial notebook.

Employment before output ?

M. H. FISHER. — Tariffs — Playing chicken.

Venezuela — The answer to Castroism? Special Correspondence.

An artist's Sketchbook — Barclays Bank, Thaxted, Essex.

MAURICHE MEGRAH — Documentary credits — A common code.

An artist's sketchbook — Westminster Bank, Lothbury.

DAVID WILLIAMS. — Commercial banking in the far East.

American Review

Report on financial institutions

International Review.

Appointments & Retirements

Financial Statistics.

S. O. QUIN. — Banking perspectives... Interviewing customers.

GARRET FITZGERALD. — Ireland between two programmes.

DAVID WILLIAMS. — Money markets of South-East Asia.

American Review

International Review

Appointments & Retirements

Financial Statistics.

Vol. CXIII, No. 450

London, August 1963

- A financial notebook
 America tackles in deficit.
 The measures in outline.
 ROBERT TRIFFIN. — The latent crises of the reserve currencies.
 Negligence — The net widened : Special correspondent.
 An artist's sketchbook — Glyn, Mills, Millbank.
 P. ROBSONÈ — Stagnation or growth for

- East Africa ?
 Banking perspectives... Bank staffs — the next 30 years : Special correspondent.
 Boom time in the discount market.
 American Review.
 International Review.
 Appointments and retirements.
 Financial Statistics.

ECONOMETRICA

Vol. XXXI, No. 1-2

New Haven, January—April 1963

- A. A. WALTERS. — Production and cost functions : An econometric Survey.
 FRANKLIN M. FISHER. — Decomposability, Near decomposability, and Balanced price change under constant returns scale.
 T. I. MATUSZEWSKI, P. R. FITTS et J. AI SAWYER. — L'ajustement périodique des systèmes des relations inter-industriels, Canada 1949-1958.
 ARNOLD ZELLNER. — Decision rules for economic forecasting.
 EDWARD ZABEL. — Efficient accumulation of capital for the firm.
 LESTER B. LAVE. — The value of better information for the raisin industry.
 LIONEL W. MCKENZIE. — Turnpike theorems for a generalized leontif model.
 SHINJI KATAOKA. — A stochastic programming model.
 LEO A. GOODMAN. — Statistical methods for the preliminary analysis of transaction flows.
 MORECAI KURZ. — Substitution versus fixed production coefficients : A comment.
 LEIF JOHNASEN. — Remarks Mordecai Kurz' paper.
 GEORGE BERNARD. — Quelques réflexions sur les modèles de croissance.
 NICHOLAS GEORGES-ROEGEN. — Some thoughts on growth model : A reply.
 GEORGES BERNARD. — République.
 NICHOLAS GEORGESCU — ROEGEN. — A rejoinder.
 F. DIVISIA — Luigi Einaudi, 1874-1961.
 Notes & comments.
 CLEM TISDELL. — Uncertainty, instability, expected profit.
 WALOER Y. OI. — Rejoinder.
 J. R. MEYER & C. J. ZWICK. — The theory and measurement of private and social cost of highway congestion : A rejoinder.
 Compte-rendu du congrès de Paris.

THE ECONOMIC JOURNAL

Vol. LXXIII, No. 290

London, June 1963

P. WILES — Pilkington and the theory of value.

W. B. REDDAWAY. — The economics of newspapers.

B. L. BENTICK. — Estimating trade creation and trade diversion.

J. MARS. — A note on a problem of notation.

S. A. OZGA. — A model of unstable equilibrium.

P. EINZIG. — Some recent developments in official forward exchan-

ge operations.

J. ASCHHEIM. — Restrictive open-market operations versus reserve — requirement increases : A reformulation.

D. L. BATEMAN. — A comparative study of retail milk prices in Western Europe.

REVIEWS.

NOTES AND MEMORANDA

RECENT PERIODICALS AND NEW

BOOKS.

ETUDES ET CONJONCTURE

18ème Année, No. 2

Paris, Février 1963

A. DEVAUX. — Les niveaux comparés des Prix à la consommation dans les pays d'Europe occidentale.

L.-A. VINCENT. — L'"Exode" agricole en France depuis 1900. La liaison avec les taux de productivité et les élasticités de consommation.

G. MARTEL. — La croissance économique et les problèmes de la programmation régionale et globale en Italie.

J.-P. ALLIER. — La liaison entre l'épargne et l'investissement dans les pays africains et malgache d'expression française.

18ème Année, Supplément No. 3

Paris, 1963

La situation et les perspectives dans l'industrie d'après l'enquête effectuée

par l'I.N.S.E.E. en mars 1963 des chefs d'entreprise.

18ème Année, Supplément No. 3 A

Paris, 1963

Situation et perspective de l'économie française à la mi-avril 1963.

18ème Année, No. 4 Supplément

Paris, 1963

La Situation et perspectives dans le commerce de détail en avril 1963.

18ème Année, No. 4 A Supplément

Paris, 1963

La situation et les perspectives dans l'industrie d'après l'enquête effectuée

par l'I.N.S.E.E. en mai 1963 auprès des chefs d'entreprise.

18ème Année, No. 5 Supplément

Paris, 1963

La situation et les perspectives dans l'industrie d'après l'enquête effectuée

par l'I.N.S.E.E. en Juin 1963 auprès des chefs d'entreprise.

18ème Année, No. 4-5

Paris, Avril—Mai 1963

E. BETOUT-MOSSE. — La comptabilité nationale dans la préparation du IV^e plan.

D. ANTIER. — La comptabilité nationale des Pays-Bas.

P. THIONET. — Informations et collective.

Analyses en langue anglaise.

Sommaires des études parues.

18ème Année, No. 6

Paris, Juin 1963

Etude sur les revenus de 1956 : Résultats globaux, structure, ressources et emplois, incidence sur le logement.

THE JOURNAL OF POLITICAL ECONOMY

Vol. LXXI, No. 3

Chicago, June 1963

R. C. O. MATTHEWS. — Expenditure plans and the uncertainty motive for holding money.

V. N. BANDERA. — The new economic policy (NEP) as an economic system.

ALLAN H. MELTZER. — The demand for money : The evidence from the evidence from the time series.

ROBERT MUNDEL. — Inflation and real interest.

LEON N. MOSES & HAROLD F. WILLIAMSON Jr. — Value of time, choice of mode, and the subsidy issue in urban transportation.

EDWARD F. RENSHAW. — The substitution of inanimate energy for animal power.

M. BRONFENBRENER. — Balm for the visiting economist.

QUARTERLY JOURNAL OF ECONOMICS

Vol. LXXVII, No. 2

Massachusetts, May 1963

ROBIN MARRIS. — A model of the "Managerial enterprise".

modity trade.

EVA MUELLER. — Public attitudes toward fiscal programs.

STEPHEN A. MARGLIN. — The opportunity costs of public investment.

ALBERT O. HIRSCHMAN. — Models of reform mongering.

EDWIN MANSFIELD. — The speed of response of firms to new techniques.

ROBERT M. STERN. — International compensation for fluctuations in com-

JERME L. STEIN. — The rationality of official intervention in the forward exchange market.

REVUE D'ECONOMIE POLITIQUE

73ème Année, No. 2

Paris, Mars—Avril 1963

RONALD PARENTEAU. — Les problèmes du développement régional dans un état fédératif : l'expérience canadienne.

CHARLES PENGLAOU. — La liquidité des banques Allemandes.

COLETTE CORDEBAS. — Quelques réflexions sur la pensée économique contemporaine.

Notes et Memoranda :

I. G. H. TINTER & E.-G. THOMAS. — Un modèle stochastique de dévelop-

pement économique avec application à l'industrie anglaise.

II. HENRI GUITTON. — A la recherche de l'économie hospitalière.

III. GASTON LEDUC. — A propos d'une économie du développement.

IV. ROGER DELAY-TERMOZ. — La simulation de gestion support de l'enseignement universitaire de l'administration des entreprises.

Adendum au commentaire Stewart et Keynes.

73ème Année, No. 3

Paris, Mai—Juin 1963

PIERRE TABATONI. — Problèmes de l'organisation monétaire internationale.

MICHEL MOUSKHELY. — Le bloc communiste et la communauté économique Européenne.

PIERRE DIETERLEN. — Le principe de dépassement.

ANDRE DUMOULIN. — La première expérience de programmation économi-

que en Belgique.

Notes et Memoranda

PIERRE DIETERLEN. — Nécrologie par Jacobson.

ANDRE DALSAGE. — A propos d'une épistémologie de la comptabilité.

RAYMOND BERTRAND. — L'or et la crise du dollar.

III Questions Politiques et Internationales

FOREIGN AFFAIRS

Vol. 40, No. 2

New York, January 1962

ALASTAIR BUCHAN. — The reform of NATO.

PHILIP E. MOSELY. — Khrushchev's party congress.

SIR SOLLY ZUCKERMAN. — Judgement and control in modern warfare.

PIETRO NENNI. — Where the Italian socialists stand.

CARYL J. HASKINS. — Technology, science and American foreign policy.

CHESTER BOWLES. — Towards a new diplomacy.

JANEZ STANOVNIK. — Planning

through the market : The Yugoslav experience.

FRANKLIN A. LINDSAY. — Unconventional warfare.

T. CUYLER YOUNG. — Iran in continuing. Crises.

Chief H. O. DAVIES. — The new african profile.

RUPERT EMERSON. — American Policy in Africa.

HENRY L. ROBERTS. — Recent books on international relations.

DONALD WASSON. — Source material.

Vol. 40, No. 3

- JOHN J. McCLOY. — Balance sheet on disarmament.
- WALTER Z. LAQUEUR. — The end of the Monolith : World communism in 1962.
- HENRY M. WRISTON. — Thoughts for tomorrow.
- THOMAS C. SCHELLING. — The role of deterrence in total disarmament.
- WILLIAM DIEBOD. — Britain, the six and the world economy.
- BARBARA Jr. WARD JACKSON. — Free Africa and the common market.
- MALVIN CONANT. — Canada's role in Western defense.

Vol. 40, No. 4

- HENRY A. KISSINGER. — The unsolved problems of European defense.
- ALTIERO SPINELLI. — Atlantic pact or European unity.
- CHESTER BOWLES. — Is communist ideology becoming irrelevant ?
- RAYMOND L. GARTHOFF. — Unconventional warfare in communist strategy.
- ALEC NOVE. — Soviet agriculture marks time.
- IRENE B. TAEUBER. — Japan's population : miracle, Model or case study ?

Vol. 41, No. 1

- HAMILTON FISH ARMSTRONG. — Then & now.
- McGEORGE BUNDY. — Friends and allies.
- LORD FRANKS. — Cooperation is not enough.
- PHILIP E. MOSELY. — The meanings of coexistence.

New York, April 1962

- OWEN HARRIES. — Six ways of confusing issues.
- GILBERTO FREYRE. — Misconceptions of Brazil.
- GEORGE COCHRAN DOUB. — The unused potential of the world court.
- STAVRO SKENDI. — Albania and the Sino-Soviet conflict.
- WILLIAM P. MADDOX. — Singapore : Problem child.
- GEORGE A. CODDING Jr. — The new Swiss military capability.
- HENRY L. ROBERTS. — Recent books on international relations.
- DONALD WASON. — Source material.

New York, July 1962

- JEAN DANIEL. — The Algerian problem begins.
- GUY J. PAUKER. — The soviet challenge in Indonesia.
- JAMES TERRY DUCE. — The changing oil industry.
- ADAM BROMKE. — Nationalism and communism in Poland.
- MYRON WEINER. — The struggle for equality in India.
- LOUIS MORTON. — Soviet intervention in the war with Japan.

New York, October 1962

- GENERAL LUCIUS D. CLAY. — Berlin.
- KONRAD ADENAUER. — The German problem, a world problem.
- MAURICE SCHUMANN. — France & Germany in the new Europe.
- MARGARET MEAD. — The underdeveloped and the overdeveloped.

- BARBARA WARD JACKSON. — Foreign aid : Strategy or stopgap ?
- THE EARL OF AVON. — Forty years on.
- WILLIAM L. LANGER. — Farewell to Empire.
- SIR ABUBAKAR TAFAWA BALEWA. — Nigeria looks ahead.
- SEKOU TOURE. — Africa's future and the world.

Vol. 41, No. 2

- DEAN ACHESON. — The United States and Europe. The practice of partnership.
- HENRY A. KISSINGER. — Strains on the alliance.
- MALCOLM W. HOAG. — Nuclear policy and French Intransigence.
- CHRISTIAN A. HERTER. — Atlantica.
- LIONEL GELBER. — A marriage of inconvenience.
- ROBERT A. SCALAPINO. — Moscow, Peking and the communist parties of Asia.
- RICHARD N. GARDNER. — Cooperation

Vol. 41 No. 3

- JAWAHARLAL NEHRU. — Changing India.
- ALBERT WOHLSTETTER. — Scientists, Seers and strategy.
- FRANCOIS DE ROSE. — Atlantic relations and nuclear problems.
- ARTHUR SCHLESINGER Jr. — The historian and history.
- MARSHALL I. GOLDMAN. — Economic controversy in the Soviet Union.
- ZBIGNIEW BRZEZINSKI. — Threat and

MIDDLE EAST JOURNAL

Vol. 16, No. 4

- R. BAYLY WINDER. — Syrian deputies and cabinet ministers, 1919-1959 part I.
- JOSEPH S. SZYLLOWICZ. — The political dynamics of rural Turkey.

- BERTRAM D. WOLFE. — Communist ideology and Soviet foreign policy.
- DONALD S. ZAGORIA. — The Sino-Soviet Conflict and the west.
- ROBERT J. ALEXANDER. — Agrarian reform in Latin America.
- HUGH THOMAS. — The balance of forces in Spain.

New York, January 1963

- in outer space.
- FRANCIS E. DART. — The rub of cultures.
- WILLIAM BUTLER. — Trade and the less developed areas.
- JOHN C. CAMPBELL. — Yugoslavia : Crisis and choice.
- LEON M.S. SLAWECKI. — The two Chinas in Africa.
- NICHOLAS KALDOR. — Will underdeveloped countries learn to tax.
- MOSHE DECTER. — The status of the Jews in the Soviet Union.

New York, April 1963

- opportunity in the communist schism.
- CELSO FURTADO. — Brazil : What kind of revolution ?
- CHARLES M. HAAR. — Latin America's troubled cities.
- ABRAM CHAYES. — Law and the quarantine of Cuba.
- DON PERETZ. — The Arab refugees : A changing problem.
- LEE A. DU BRIDGE. — Policy and scientists.

Washington, Autumn, 1962

- D. C. WATT. — Labor relations and trades unionism in Aden, 1952-60.
- JANE P. C. CAREY & ANDREW G. CAREY. — The two developing worlds of Morocco : A case study in economic development and planning.

REVUE FRANÇAISE DE SCIENCE POLITIQUE

Vol. XIII, No. 2

Paris, Juin 1963

FRANÇOIS GOGUEL. — Le référendum du 28 octobre et les élections des 18-25 novembre 1962.

A. L. — Note sur le second tour des élections de novembre 1962.

RENE REMOND ET CLAUDE NEUSCHWANDER. — Télévision et comportement politique.

BERNARD GOURNAY. — L'étude des décisions politiques : Note introductive.

ALINE COUTROT. — La loi scolaire de décembre 1959.

GASTON RIMAREIX et YVES TAVERNIER. — L'élaboration et le vote de la loi complémentaire à la loi d'orientation agricole.

IV Sociologie

DROIT SOCIAL.

26ème Année, No. 4

Paris, Avril, 1963

STRUCTURES ET TECHNIQUES DE LA POLITIQUE ECONOMIQUE ET DE L'ORGANISATION PROFESSIONNELLE

JEAN FOURASITIE. — Sur le besoin de l'économie française en personnel qualifié.

XXX. — Les développements actuels de la politique d'aide et de réinstallation des rapatriés.

M. J. QUANDALLE. — Jurisprudence récente en matière de droit professionnel.

ALFRED SAUVY. — La situation économique.

T R A V A I L

GERARD LYON-CAEN. — La réquisition des salariés en grève selon le droit positif français.

PIERRE THEIL. — La psychotechnique... fausse science ?

JEAN SAVATIER. — Jurisprudence récente en matière sociale.

FRANÇOIS SELLIER. — La situation sociale.

V°. CONGRES INTERNATIONAL DE DROIT DU TRAVAIL ET DE LA SECURITE SOCIALE

SECURITE SOCIALE ET PRESTATIONS FAMILIALES

VERDIER, JEAN-MAURICE. — Sécurité sociale, intérêt collectif de la profession et action syndicale.

ED. WELLHOFF. — Le comité interministériel de coordination en matière de sécurité sociale.

JEAN BOULOUIS. — Jurisprudence récente en matière de sécurité sociale.

BIBLIOGRAPHIE.

26ème Année, No. 5

Paris, Mai 1963

STRUCTURES ET TECHNIQUES DE LA POLITIQUE ECONOMIQUE ET DE L'ORGANISATION PROFESSIONNELLE

MAURICE BYE. — L'arrêt 13-60 du 18 mai 1962 sur les comptoirs de la

Ruhr.

M. BRAIBANT. — Jurisprudence récente en matière de droit économique et professionnel.

ALFRED SAUVY. — La situation économique.

T R A V A I L

GERARD LYON-CAEN. — Remarques sur le travail "noir".

M. DESPAX. — Jurisprudence récente en matière sociale.

FRANÇOIS SELLIER. — La situation sociale dans le marché commun.

26ème Année, No. 6

STRUCTURES ET TECHNIQUES DE
LA POLITIQUE ECONOMIQUE ET
DE L'ORGANISATION
PROFESSIONNELLE

PIERRE VIOT. — Aménagement de Paris et aménagement du territoire.

PIERRE PACTET. — Jurisprudence récente en matière de droit professionnel.

ALFRED SAUVY. — La situation économique.

T R A V A I L

J. JAMBU MERLIN & Dr. ARONDEL. — Le Médecin du travail et la responsabilité civile.

26ème Année, Nos. 7-8

STRUCTURES ET TECHNIQUES DE
LA POLITIQUE ECONOMIQUE ET
DE L'ORGANISATION
PROFESSIONNELLE

ANDRE DERROUCH. — La bourse d'échange de logements.

G. LIET-VEAUX. — Passé et avenir des zones à urbaniser par priorité.

CONSEIL ECONOMIQUE ET SOCIAL. — Représentation des intérêts professionnels. Organisations les plus représentatives. Artisanat, Arrêt du Conseil d'Etat (Assemblée plénière) du 11 janvier 1963 avec les conclusions de M. Henry.

ALFRED SAUVY. — La situation économique.

SECURITE SOCIALE ET
PRESTATIONS FAMILIALES

A. LAVAGNE. — La situation des maîtres non laïcs de l'enseignement privé au regard de la sécurité sociale.

ANDRE GUIONNET. — Sécurité sociale en marché commun.

PIERRE VOIRIN. — Jurisprudence récente en matière de sécurité sociale.

Paris, Juin 1963

M. M. DESPAX, JEAN SAVATIER & Lelle A.M.G. — Jurisprudence récente en matière sociale.

J. SIBILEAU. — Un point important d'application de la loi sur le reclassement des travailleurs handicapés.

SECURITE SOCIALE ET
PRESTATIONS FAMILIALES

FRANCIS NETTER. — Les retraites en France avant le XX^e siècle.

GERARD LYON-CAEN. — Jurisprudence récente en matière de sécurité sociale.

BIBLIOGRAPHIE

Paris, Juillet—Août 1963

T R A V A I L

J. BRETHER. — Le droit et la sociologie du travail.

JEAN LAMARQUE. — La situation du personnel non fonctionnaire de l'Etat.

JEAN SAVATIER. — Jurisprudence récente en matière sociale.

FRANÇOIS SELLIER. — La situation sociale.

SECURITE SOCIALE ET
PRESTATIONS FAMILIALES

R. GOETZ. — Prestations familiales et salaires des familles dans l'Europe des six.

PIERRE VOIRIN. — Contrôle de l'administration de tutelle sur les décisions de la commission de recours gracieux d'un organisme de sécurité sociale.

MELLE. C. BOURQUIN. — L'organisation de l'assurance-vieillesse aux E-

tats-Unis.

ANDRE ROUAST. — Jurisprudence récente en matière de sécurité sociale.

ANDRE GUIONNET. — Sécurité sociale et marché commun (Erratum).

Bibliographie.

REVUE INTERNATIONALE DU TRAVAIL

Vol. 87, No. 5

Genève, Mai 1963

B. OLSSON. — La politique de l'emploi en Suède.

l'assurance-maladie en Tchécoslovaquie.

V. R. K. TILAK. — La population active de l'Inde de 1961 à 1976.

Rapports et enquêtes.

Informations.

PETR. SVATEK. — L'organisation de

Bibliographie.

Vol. LXXXVII, No. 6

Genève, Juin 1963

WALTER GALENSON. — Le développement économique et l'expansion de l'emploi par branche d'activité.

IDA R. HOOS et BROWNIE LEE JONES. — L'automation dans les bureaux au Japon.

V. R. BOEV. — L'agriculture et le niveau de vie rural en URSS depuis 1917.

INFORMATIONS

BIBLIOGRAPHIE.

Vol. LXXXVIII, No. 1

Genève, Juillet 1963

R. P. JOSEPH JOBLIN, S.J. — L'encycliclique "Pacem in terris".

des centres de jeunesse au Kenya.

GABRIEL ARDANT. — Comment assurer le plein-emploi dans les pays en voie de développement.

Rapports et enquêtes.

Informations.

G. W. GRIFFIN. — Le développement

Bibliographie.

V. - Statistique

APPLIED STATISTICS

Vol. XI, No. 3

London, September 1962

D. W. BEATTIE. — A continuous acceptance sampling procedure based upon a commulative sum chart for the number of defectives.

analysis of reporting errors in health interviews.

GORDON FISHER. — A discriminant

PETER W. M. JOHN. — Testing two treatments when there are three experimental units in each block.

O. L. DAVIES. — Some statistical considerations in the selection of research projects in the pharmaceutical Industry.

D. WILKIE. — A method of analysis of mixed level factorial experiments.

F. M. O'CARROLL. — Fitting a negati-

ve binominal distribution to coarsely grouped data by maximum likelihood.

D. C. BETTES. — Finding an optimum target value in relation to a fixed lower limit and an arbitrary upper limit.

JOURNAL OF THE AMERICAN STATISTICAL ASSOCIATION

Vol. 58, No. 302

Michigan, June 1963

FREDERICK MOSTELLER & DAVID L. WALLACE. — Inference in an authorship problem.

LEO A. GOODMAN & WILLIAM H. KRUSKAL. — Measures of association for cross classifications III. : Approximate sampling theory.

F. J. ANSCOMBE. — Sequential medical trials.

P. ARMITAGE. — Sequential medical trials : Some comments on F. J. Anscombe's paper.

THEODORE COLTON. — A model for selecting one of two medical treatments.

H. THEIL. — On the use of incomplete prior information in regression analysis.

JAMES N. MORGAN & JOHN A. SONQUIST. — Problems in the analysis of survey data, and a proposal...

ROBERT V. HOGG & ELLIOTT A. TANNIS. — An iterated procedure for testing the equality of several exponential distributions.

GEORGE L. WILBER. — Migration expectancy in the United States.

RALPH S. WOODROUFF. — The use of rotating samples in the census bureau's monthly surveys.

W. A. THOMPSON Jr. — Precision of

simultaneous measurement procedures.

ZAKKULA GOVINDARAJULU. — Recurrence relations for the inverse moments of the positive binominal variable.

MERVYN STONE. — Robustness of non-ideal decision procedures.

NORMAN ADLER. — Taxpayer compliance in reporting interest income under the Wisconsin state individual income tax.

K. S. BANERJE. — Index numbers for factorial effects and their connection with a special kind of irregular fractional plans of factorial experiments.

PAUL R. RIDER. — Sampling from a triangular population.

FRANK T. DENTON. — Some techniques for analyzing a set of time series subject to a linear restriction.

C. G. KHARTI & M. C. JAISWAL. — Estimation of parameters of a truncated bivariate normal distribution.

D. G. KABE. — Extension Cochran's formulae for addition or omission of a variate in multiple regression analysis.

D. G. KABE. — A note on the exact distributions of the GCL estimators in two leading over identified.

JOURNAL OF THE ROYAL STATISTICAL SOCIETY

Vol. 126, Part 2, Series A General

London, 1963

- V. D. BARNET & T. LEWIS. — A study of the relation between G.C.E. & degree results (with discussion).
- W. B. REDDAWAY. — Productivity : Progress in British manufacturing industries in the period 1948-54.
- C. T. SAUNDERS. — International comparisons of productivity growth in the 1950's.
- J. JOHNSTON. — The productivity of management consultants.
- H. D. DICKINSON. — Do we really want productivity ?
- G. A. BARNARD. — New methods of quality control.
- P. A. DIASLEY. — A quality approach to waste reduction.
- L. H. C. TIPPETT. — Productivity measurement as an aid to productivity improvement.
- G. W. SEARS. — Productivity improvement through operational research.
- M. J. R. HEALY. — A subject to the Kendall-Doig bibliography of statistical literature.
- J. C. TANNER. — Car & motorcycle ownership in the countries of Great Britain in 1960.
- A. D. BAIN. — The growth of demand for new commodities.
- B. M. SWIFT. — The duration of wage negotiations 1950-58.