

L'EGYPTE CONTEMPORAINE

(LV^{ème} ANNÉE, OCTOBRE 1964, No. 318)

S.O.P.-PRESS
(Société Orientale de Publicité)
LE CAIRE, 1964

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'inscrivant 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 \$ 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

	Page
A. SIMMONS — THE European Economic Community and the U.S.	5
A.M. ZIKRY — Urbanization and the Levels of Fertility of U.A.R. Women	27
M.K. ISSA — The Economic Factor behind the British Occupation of Egypt	43
R.B. NAGGAR — La Notion du Revenu d'Entreprise	59
S. EL NAGGAR — The Economic Union between Developing coun- tries (in Arabic)	5
M.Z. SHAFEI — International Trade Problems of Primary-Producing Countries (in Arabic)	25
M.A. EL SHAFEI — The Second Five-Year Plan in the light of the First Five-Year Plan experience (in Arabic)	39
Z.A. NASR — About Planning Foreign Trade (in Arabic)	55
KH. H. KHALIL — The Organization of the Egyptian Banking System (in Arabic)	69
A.M. ABDEL BAKI — Le contrôle de la légalité des Actes Adminis- tratifs en Union Soviétique (en arabe)	93

INFORMATIONS BIBLIOGRAPHIQUES

Ouvrages reçus	153
Revue locale	155
Revue étrangère	163

THE EUROPEAN ECONOMIC COMMUNITY AND THE UNITED STATES

Andre SIMMONS, Ph.D.

The formation of the European Economic Community in January 1958 represents one of the most significant developments in modern European history. The impact of this Community extends today outside the area of Continental Europe, and has far reaching consequences upon the political and economic issues confronting the world in the second half of the twentieth century. This author does not intend to discuss here the general aspects of the EEC, a subject that has been very adequately covered in numerous studies; the discussion in this article will be limited to the relations between the EEC and the United States, and to the impact which the EEC will have upon the domestic and foreign economic policy of the United States.

The interests of the United States in the EEC are numerous and manifold. They are not limited to purely commercial or economic questions. In many instances those interests involve vital aspects of the United States foreign policy. In some instances, it appears that there may be conflicts between the short run commercial issues and long run political objectives. ⁽¹⁾ There are many indications that the formation of the EEC may adversely affect certain American industries and certain firms in the short run. On the other hand, however, there is no doubt that from the long run political view the creation of the ECC will be most advantageous to the United States. ⁽²⁾ The Government of the United States, since 1945, has been vitally interested in building Western Europe economically and politically strong. It was believed that a powerful Western Europe would provide the best defense against political instability and chaos. To achieve political posture and

(1) *Report on Western Europe*, No. 6, 1960. (Chase Manhattan Bank; New York).

(2) Chase Manhattan Bank, *The New European Market*, (Chase Manhattan Bank; New York), 1962.

strength, a solid economic basis is essential. Such an economic basis would stimulate the inherent forces of growth Europe, and at the same time would lessen the economic dependence of Western Europe upon the United States.

All aspects of the American policy since 1945 have plainly demonstrated that the United States were doing everything possible to strengthen the economies of Western Europe. UNRRA, Marshal Plan, Truman Doctrine are only a few outstanding examples of this policy. ⁽³⁾ When the idea of the EEC was born in 1956 and 1957 the United States fully supported it, expecting that a formation of a close economic and political union in Western Europe would greatly enhance the general stability in this vital part of the world, and thus would coincide with the long run objectives and interests of the United States. This attitude has not been subject to any change in recent years.

From a strictly economic and commercial point of view, the United States is vitally concerned in expanding the volume of international trade and in lowering the barriers that impede the flow of this trade. Looking, therefore, at the EEC the United States wishes to see the Community as a force that would expand international trade rather than restrict it. The expansion of this trade is considered to be essential for several reasons; a larger volume of trade would substantially raise the standard of economic welfare through the world; it would provide markets for United States exports, and would improve the export situation of many underdeveloped areas. ⁽⁴⁾ To accomplish those objectives President Kennedy proposed the adoption of a new approach toward reducing tariffs. This new approach found its expression in the enactment of the Trade Expansion Act of 1962.

The emergence of a substantial deficit on the 1958 Balance of Payments of the United States, and the resulting outflow of gold, brought sharply into focus the position of the United States in the field of international economic relations. The Government had realised that the 1958 deficit cannot be allowed to continue and that, therefore, certain corrective measures will have to be applied. It was realised that no single remedy will be found to

(3) Committee for Economic Development, *The European Common Market and its Meaning to the United States*, (C.E.D.; New York), 1959.

(4) Committee for Economic Development, *Common Market*, (C.E.D., New York), 1959.

cure the existing situation, and that all aspects of international economic relations will have to be re-examined and revalued. (5) As the 1958 deficit coincided, quite accidentally, with the formation of the EEC, the attention has been focused on the relationship between the United States balance of trade and the emerging European Common Market. A searching examination of all aspects of this relationship was conducted; special attention was directed to American exports to Europe and to American investments in Europe.

The voluminous body of literature dealing with the present and the future effects of the establishment of the EEC upon the foreign trade between the members of the EEC, and between the EEC as a group and third countries, could be divided into two groups; one group of studies approached the subject from a purely theoretical point of view and attempted to discuss the issue in abstraction, while the other group dealt with the subject from a pragmatic and statistical point of view.

It appears to this author that the theoretical aspects of a customs union have been fully discussed by the well-known and excellent contributions by James Meade, Jacob Viner, Tibor Scitovsky and Bela Belassa, and that the more recent writings have added very little to the theoretical understanding of this subject. (6) If a discussion was based on a relatively simple model and on very restrictive assumptions then, in all probability, the conclusions would have to be limited to a number of generalities which would bring very little enlightenment on this subject. On the other hand, however, if one would want to present a more detailed discussion of the commercial consequences of a customs union then the model would have to be exceedingly complicated. Even if one would continue to operate in aggregate terms of export, import, and national income, such a model would have to introduce elasticities of demand and supply of exports and of imports in several coun-

(5) D. Rockefeller; *Gold, the Dollar and the Free World*, (Chase Manhattan Bank; New York), 1961.

(6) J.E. Meade, *The Theory of Customs Unions*, (North Holland Publishing Co.; Amsterdam), 1955.

Jacob Viner, *The Customs Union Issue*, (Carnegie Endowment; New York), 1950.

Tibor Scitovsky, *Economic Theory and Western European Integration*, (Stanford University Press; Stanford), 1958.

Bela Belassa, *The Theory of Economic Integration*, (R.D. Irwin; Illinois), 1961.

tries, as well as the elasticities of domestic demand and supply functions, changes in monetary and fiscal policies, productivity changes, etc., etc.

It should be obvious that working with such a model would be difficult and cumbersome, and any conclusion would be based on too numerous hypothetical premises. Furthermore, any model of this type would still operate within the limitations of static analysis and would, by necessity, exclude any dynamic considerations. In essence then, this kind of approach would throw very little light upon the discussion dealing with the commercial relations between the EEC and the United States.

Most of the analysis approaching the subject from a statistical, and therefore, more practical point of view, suffers, in the opinion of this author, from several very serious limitations. There are numerous reasons responsible for this. In the first place, the full impact of economic integration of Europe will show up only in the future, and it appears that it would be rather premature to judge the final consequences of the EEC on the basis of a very limited experience since 1958. After all, the EEC has been in operation for only about five years, and so far only some measures of integration were introduced. If one realises that a certain amount of time had to elapse before the consequences of any new policy would show up, that it requires time to adjust commercial behaviour to any new policy, and finally, that it takes time before appropriate statistics can be gathered and presented, one can see that the element of time prevents us, at the moment, from drawing any far reaching conclusions about the commercial effects of the EEC policies. There are, however, several other weaknesses in any study based on statistical evidence.

The question could arise what part of events could be attributed to the integration of Europe and what part of those events since 1958 is independent of it. On one extreme one would probably find some ardent advocates of the EEC who would claim that all favourable changes in Europe and in the world's trade should be imputed to the EEC, and that everything else that took place is independent of the economic integration. Although most observers would be inclined of course to reject such of conclusions nevertheless for all we know this conclusion could be as good as any other; no one could prove its falsehood.

Most experts in their attempts to present an unbiased evaluation of the effects of the EEC follow two different routes. One approach tries to compare several economic variables such as imports, exports, national income, productivity in the member countries of the EEC with the same variables in other countries. Subsequently, conclusions are drawn from the behaviour of those two sets of variables. It should be obvious, however, that any inferences about the success of the EEC, or about the lack of success, drawn on the basis of comparison of those two sets of figures are misleading and irrelevant. If we find, for example, that the national income of France since 1960 has been increasing at higher rate than, let us say, national income of Mexico, what basis do we have to attribute this more rapid increase in France to the formation of the EEC?

A second group of economists tries to compare the behaviour of several economic variables in the EEC *before* 1958 with the behaviour of the same variables *since* that date. Any significant change in this behaviour is then, explicitly or implicitly, attributed to the creation of the EEC. Here again, a question could be asked: what grounds do we have to assume that any change in the economic variables in the member countries after 1958 could be attributed to the common market?

It appears that a study of statistical data of economic growth, of foreign trade or of any other economic trend will, unfortunately, offer us scant basis for making any far reaching conclusions. Although certain assumptions and certain conclusions would appear to be more logical and more relevant than others, in general, however, most of our observations would be more of the nature of speculation and conjecture rather than of empirically valid statements. The field of economics, especially of aggregate economics, does not offer us the opportunity to conduct experiments. We cannot, therefore, say what would happen to foreign trade of the European countries had the common market been not created. The same applies, of course, to the trade between Europe and the United States. We can only look at the available statistical data, and make some very tentative observations.

After having critically evaluated the theoretical weaknesses and the practical difficulties that invariably exist in any process of estimating the effects of the EEC upon the economies of the third countries, this author proposes to present a brief outline of

some of the most recent studies on this subject and some of his own, rather tentative, conclusions. After all, the practical and theoretical obstacles that exist in any attempt to foresee the future developments should not prevent us from trying to do our best ; always keeping in mind the limitations of our conclusions.

Numerous studies were made recently comparing exports and imports between the EEC members and with the non-member countries, for the last several years. Most of those studies indicate that many apprehensions expressed in the past about the detrimental effects which the formation of the EEC would have upon foreign trade of non-members and upon foreign trade of the United States in particular, proved to be unfounded. ⁽⁷⁾ Computations based on data taken from the United Nations Statistical Yearbook for 1961 reveal, among others, the following facts : Between 1952 and 1960 the percentage distribution of imports of the EEC countries from other EEC countries increase from 27 per cent to 38 per cent ; from EFTA countries remained unchanged at 16 per cent ; from United States declined from 13 per cent to 12 ; and from the rest of the world declined from 44 to 34 per cent. ⁽⁸⁾

Data presented in the same Yearbook show also that in 1952 the United States sent 12 per cent of its exports to the EEC countries while in 1960 this share increased to 16 per cent. Similarly, in 1952, Latin America sent 13 per cent of their exports to the EEC countries and in 1960 this percentage increased to 18.5. ⁽⁹⁾

Several tentative observations can be made on the basis of those figures. There is no evidence that the United States exports to the EEC countries suffered a decline. Latin America increased its exports to the EEC. Trade between the EEC members increased more than the trade between the EEC and the underdeveloped areas of the world.

In the opinion of this author, it would be rather misleading to conclude from the above figures that the formation of the EEC was exclusively responsible for those trends. When one considers the nature of the commodities traded between the EEC countries

(7) J. Lubbert, European Economic Integration, *The Quarterly Review of Economics and Business*, Vol. 3, Summer 1963, p. 81.

(8) United Nations, *Statistical Yearbook 1961 and 1962*, (United Nations, New York).

(9) *Ibid.*

(mostly manufactured goods) and the nature of the commodities exported by the underdeveloped countries (mostly food and raw materials) it becomes quite obvious that trade between the EEC countries would have increased at a much higher rate than the trade with primary producers even if the EEC was never formed. The nature of the income elasticity of demand is such that as the standard of living rises, a higher percentage of income is spent on manufactured articles of mass consumption, and a smaller fraction of income is spent on food and primary raw materials. In terms of world trade, this means that trade between industrial countries will expand much more rapidly than the foreign trade of underdeveloped countries. Such a trend could be detected in the 19th century, in the present century, and there are no reasons why it should not be present today.

The creation of the EEC will have several different effects on the United States economy, some of them mutually offsetting. Those effects could be summarised under three separate headings: trade diversion effects, growth effects, and investment effects. Those who have been most concerned about possible adverse effects of the EEC on United States trade have focused mainly on the effects of tariff preferences. When members of the EEC lower tariff barriers to one another but maintain an average of existing tariff rates against outsiders, this will provide competitive advantages to the EEC producers, and by the same token, will discriminate against the United States exporters. Although efforts to measure the potential impact of such tariff preferences can only be approximate at this stage, a few rough indications can be given.

In 1959 the commercial exports of the United States to the EEC countries amounted to approximately \$ 2.4 billion; two-thirds of this amount being agricultural and non-agricultural basic commodities which will not be substantially effected by tariff differentials. ⁽¹⁰⁾ Many of those products, such as corn, cotton, coal, rubber, scrap iron, pay little or no duty at all. Another group consisting of animal and vegetable oils and fats will face no increased European competition because of limited potential for expanding production in Europe.

(10) Emil Benoit, *Europe at Sixes and Sevens*, (Columbia University Press; New York), 1961, p. 171

The remaining one-third of U.S. exports to the EEC area can be further subdivided into individual types of products. Many of those products such as aircrafts, specialized chemicals, pigments, have such a strong competitive position that no conceivable tariff differential could affect their trade. One is left finally with a group of products, representing only about 5 to 10 per cent of U.S. exports to the EEC which would appear to be threatened with diversion. The actual impact of diversion will in all probability be concentrated on a very small number of items, constituting a minute share of American production. ⁽¹¹⁾ The negative diversionary effects will be counteracted by the positive effects of economic growth which may be stimulated by the formation of the EEC. It is hoped that as the EEC is progressively implemented the growth effects may be sufficient to prevent any decline at all in the American exports. It has been estimated that even if one-fifth of U.S. exports to Europe were affected by diversion but the remaining four-fifths grew 2 per cent a year faster than they otherwise would, then the once-for-all losses from diversion would be wholly offset in about ten years. ⁽¹²⁾ The question of growth rests on two elements: to what extent economic growth of the EEC will be stimulated by the integration? How much of a share in that growth could American exports hope to get?

It has to be admitted that it is virtually impossible to ascertain the extent to which economic growth of Europe will be stimulated as the result of the formation of the EEC. To quote a rate of growth figure would mean to venture into the realm of conjectures. This will not be attempted here. What can be, however, ascertained with much greater precision is the extent to which American exports would or would not benefit from economic growth of EEC countries.

A recent study presented by the United States Department of Agriculture estimates that exports of vegetable and animal oils and fats, feed grains, cotton, construction machinery, aircraft, are facing very good growth potential. ⁽¹³⁾ Exports of electrical machinery, textiles, synthetic fibres, chemical products face a rather uncertain future. Finally, exports of coal, grain, flour, fruit, tobacco, and motor vehicles are confronted with very poor growth pros-

(11) E. Benoit, *op. cit.*, p. 173 .

(12) E. Benoit, *op. cit.*, p. 175.

(13) cited in Benoit, *op. cit.*, p. 179.

pects. In terms of values, each of those groups represented about one-third of total United States exports in 1959.

It is believed, however, by many economists that the most important effect of the EEC, as far as the United States position is concerned, will be manifested in stimulating a flow of new investments to the EEC area. The repercussions of those new investments may, in all probability, exceed the effects of trade diversion and of growth. Since the early 1950's a substantial volume of American capital has been invested in Europe, and especially in the EEC countries. Already today there is ample evidence available which demonstrates quite unequivocally that the flow of American investments to the Continent of Europe increase annually at an increasing rate. ⁽¹⁴⁾ There have been many statements made by leading American industrialists indicating that the American business community attaches great hopes and expectations to a rapidly growing flow of investments. ⁽¹⁵⁾ This outflow undoubtedly creates difficulties, at least at the moment, on the U.S. balance of payments, and on several occasions had created a great concern in governmental circles. In evaluating the total effects of the outflow of capital to the EEC one should not limit the discussion to the short run adverse effects upon the balance of payments, but one should also include the long run positive effects which will take place when the earning of American capital start flowing back to the United States.

A large number of American economists and business leaders believes that the EEC will provide excellent business opportunities for American capital and American enterprise. ⁽¹⁶⁾ The value of direct American investments in the EEC countries increased between 1953 and 1959 from less than one billion dollars to over two billion dollars; an increase of 140 per cent in six years. ⁽¹⁷⁾

The last two or three years have witnessed the publication of a large number of studies, some of them representing excellent examples of a highly sophisticated and scholarly work, dealing

(14) *Report on Western Europe*, No. 23, 1963. (Chase Manhattan Bank; New York).

(15) M.J. Rathbone, *United States Foreign Trade and Investment in a Changing World*, (Standard Oil Co., New Jersey), 1962.

(16) *Report on Western Europe*, No. 23, 1963. (Chase Manhattan Bank; New York).

(17) E. Benoit, *op. cit.*, p. 194.

with the analyses of the effects of lowering of tariffs upon the domestic markets and employment in the United States. Time and space allows us to present only some conclusions from a selected number of articles and books discussing this highly controversial subject.

One of the more interesting studies examining the impact of the formation of the EEC upon the United States economy was presented some time ago by Professor Kreinin. ⁽¹⁸⁾ He analysed industry by industry, and commodity by commodity, the effects of trade diversion that would, in all probability, take place once the EEC becomes fully operative. He believed that any discussion of this subject in aggregate terms would be essentially sterile; to get meaningful results one has to disaggregate the figures of exports and imports. In his study he analysed the main types of American exports into the EEC area and concluded that only about 10 per cent of United States exports to the EEC consists of commodities which are likely to face strong competition from the producers within the Community. Tariff increases in the Community are not likely to be an important factor operating against United States exports, since only about one-fifth commodities within this 10 per cent group will experience a considerable change in tariff incidence. This group consists of two kinds of commodities, about 50 per cent coal, and 50 per cent other crude materials and chemicals. Similar analyses were applied to determine the degree of prospective diversion of European exports away from the United States to European destination. It was found that only about 15 per cent of those exports may be affected.

In his final analysis Professor Kreinin concluded that it would be most unlikely for the formation of the EEC to cause serious disturbances in the United States foreign trade. ⁽¹⁹⁾ He does not deny, however, the possibility that the impact of adjustment may be concentrated in few industries or upon a small number of firms. At the same time he is convinced that paucity of the presently available data precludes the possibility of reaching more definite conclusions. In addition to examining trade figures one would have to examine figures of consumption and production, but, unfortunately those figures are in most cases unavailable.

(18) M.E. Kreinin, *European Integration and American Trade*, *American Economic Review*, vol. XLIX, Sept. 1959, p. 615.

(19) *Ibid.*, p. 626.

Another outstanding study was presented recently by Don D. Humphrey. ⁽²⁰⁾ A brief analysis of some of his conclusions could provide an excellent basis for an evaluation of the impact of future tariff negotiations.

In the decade of 1950 the value of exports and of imports constituted a remarkably constant proportion of the GNP; about 8 and 5.5 per cent respectively. The reductions of tariffs in 1951, 1956 and 1959 had practically no effect upon the volume of imports. An obvious conclusion presents itself here; income effects upon the demand for imports were invariably stronger than price effects. ⁽²¹⁾

Imports represent less than one per cent of domestic output of more than one-half of the protected industries. Consumer goods are more protected than any other segment of the USA economy. There is very little connection between the level of duty and the volume of imports. Most protected industries are the industries that are declining in terms of output and in terms of employment. Most of the export industries are capital-intensive, while almost all import-competing industries are labour-intensive. It appears that in most cases only those industries that have already been in troubles on the domestic markets, are the most heavily protected ones. It is also plain that protection from foreign competition has very little effect on slowing down the decline of those industries, because the major share of the decline comes from a reduced aggregate demand for their products. ⁽²²⁾

Some of the studies deserving attention were published recently by the Brookings Institution. ⁽²³⁾ A very detailed examination was made of the composition of imports, of the existing tariff rates, of the elasticities of demand, and of the relationship between output in protected industries and the employment level. One of the final conclusions presented in this study stated that an increase in imports by one billion dollars would, at the very most, lead to a reduction in employment of about 85,000 workers, which represents only about one-eighth of one per cent of the labour force.

(20) Don D. Humphrey, *The United States and the Common Market*, (F.A. Fraeger; New York), 1963.

(21) *Ibid.*, p. 45.

(22) *Ibid.*, p. 75.

(23) B.N. Vaccara, *Employment and Output in Protected Manufacturing Industries*, (Brookings Institution; Washington D.C.), 1961.

If one keeps in mind that the level of employment during the post-1945 business fluctuations had varied by more than 3 per cent of the labour force, it is easy to see that an increase in imports by one billion dollars would create an impact on employment equal to less than one-twentieth of the smallest cyclical decrease in employment during recent recessions. (24)

The same point could be illustrated in a different way. It has been calculated that in order to maintain full employment the United States economy has to provide each year about 2.5 million new jobs. An addition of an extra 100,000 new jobs necessary to absorb workers who had lost jobs as a result of an increase in imports by one billion dollars would have only a very insignificant and marginal importance. (25)

In summary, the alleged high cost of more liberal commercial policies turns out to be a myth. The dynamics of economic life and of economic progress constantly disturb the existing relations. To prevent artificially those disturbances from taking place would eventually lead to stagnation and to a loss of opportunities to gain the full benefits of improvements in technology, of expanding markets, and of more vigorous competition. It has to be stated again, that the impact of changing commercial policies could always be better absorbed by a growing and expanding economy, than by an economy operating at a less than full employment level. It appears, therefore, that the pursuance of a vigorous full employment policy is a *sine qua non* condition for the achievement of full benefits resulting from lowering of the barriers to foreign trade.

One of the most vital issues which will determine the relations between the EEC countries and the rest of the world, focuses upon the level of tariffs which the EEC will maintain against the non-member countries.

It should be obvious that the height of the tariff wall will affect the volume of trade between the EEC and the non-member countries. It will have substantial bearing upon the trade relations between the EEC group and the United States which is the largest single trading unit in the world today. If the tariff wall should be placed at a relatively high level then the discriminatory effects

(24) W.S. Salant and B.N. Vaccara, *Import Liberalization and Employment*, Brookings Institution; Washington D.C.), 1961, p. 45.

(25) *Ibid.*

of the EEC could be rather substantial, and the diversion of trade could be significant too, and in the final analysis the total volume of world's trade would have a tendency to decline. On the other hand, however, if the external tariff of the EEC is relatively low then the diversionary effects would be rather minimised, and the level of the world's trade would, in all probability, have a tendency to rise. Thus, the tariff level which the EEC will finally decide to adopt will decide whether the EEC will be a great stimulant to the world trade and world economy, or whether it will degenerate into a self contained, highly protective economic unit. The interest which the United States has in the external tariff wall of the EEC is plainly visible. From the point of view of the domestic economy, as well as, from the point of view of the general prosperity throughout the world, the United States is vitally interested in keeping the external EEC tariff at the lowest possible level.

Since the very inception of the EEC the government of the United States, as well as, the majority of American economists and businessmen have realised that in order to induce the EEC to lower its tariffs, the United States would have to offer some concessions too. ⁽²⁶⁾ By 1960 it became obvious that the machinery for negotiations under the then existing Trade Agreement Act of 1934 (renewed eleven times, until 1962) would prove to be inadequate. ⁽²⁷⁾ Over the period of years the intentions of the original Act have been continuously weakened by each renewal Act which increased the application of the escape clause, the peril point, and the national security provisions. ⁽²⁸⁾ The Congressional debates, the recommendations presented by the Tariff Commissions, and the past enforcement of various escape clauses, have clearly indicated that the original philosophy behind the Trade Agreement Act has been gradually emasculated. Between 1953 and 1962 practically no tariff reduction were effected. ⁽²⁹⁾

The first formal negotiations between the United States and the EEC which took place in 1960 and 1961 proved to be very

(26) Committee on Economic Development, *The European Common Market and its Meaning to the United States*, (C.E.D., New York), 1959, p. 51.

(27) I. Frank, *The European Common Market*, (F.A. Praeger; New York), 1961, pp. 193-5.

(28) *Ibid.*

(29) United States, Congress, Joint Economic Committee, *Trade Restraints in the Western Community*, (U.S. Govt. Printing Office; Washington D.C.), 1961.

disappointing, and ended in a failure. In those negotiations, conducted under the rules of the Trade Agreement Act, the EEC group offered to reduce its external tariff by twenty per cent on about sixty per cent of the commodities requested by the United States, while the reciprocal concessions offered by the United States included only about one-quarter of the products requested by the EEC. ⁽³⁰⁾ This unbalanced offer by the United States was the result of elimination of negotiable items under the peril point clause. Furthermore, under 1955 Extension Act the President's power to grant any reductions was limited to practically nothing.

Before the expiration date of the Trade Agreement Act in June 1962, Congress and the Government of the United States decided to embark on a new approach. President Kennedy adopted a proposal that was made originally by the Under Secretary of State Douglas Dillon at the Thirteenth Session of the GATT in 1958. ⁽³¹⁾

Once this principle of linear tariff reductions was accepted a very vigorous campaign for the legislative enactment of a new trade law was launched. There is no doubt that the formation of the EEC provided the most significant stimulus for this new proposal. ⁽³²⁾ In order to prevent a commercial conflict between the Community and the United States, and in order to develop the Community into an expansionary force in the free-world economic relations, the tariff barrier between the EEC and the rest of the world had to be kept at a minimum. United States as the largest single partner of the EEC had a primary interest in encountering as few obstacles for her imports as possible.

The provisions of the Trade Expansion Act of 1962 have been widely discussed and commented upon in the press, in the United States and abroad, and here only a very brief summary of this Act will be presented. ⁽³³⁾ The main provisions of this Act are as follows :

The President has been granted powers to reduce tariffs by as much as 50 per cent of the rates existing in July 1962. Tariff on commodities for which the United States and the EEC together

(30) *Ibid.*, p. 78.

(31) Frank, *op. cit.*, p. 183.

(32) C.E.D., *The European Common Market*, *op. cit.*

(33) Humphrey, *op. cit.*, p. 164ff.

account for 80 per cent of world exports may be eliminated. Tariffs on tropical agricultural products may be eliminated.

The President has the authority to negotiate tariff reductions by broad categories of goods, instead of being restricted, as in the past, to specific individual articles. This last provision is a very important change because it greatly expands the practical possibilities of trade agreement negotiations, especially with the EEC.

The Trade Expansion Act received a great deal of publicity in the United States at the time of its passage. The President considered its adoption as a major legislative victory in the Congress, and many of the supporters of this Act presented it to the public as a new and radical departure of the United States commercial policy which will open new avenues for trade, and will indicate a turning point in the process of the general liberalization of trade restrictions all over the world. ⁽³⁴⁾

A closer examination of this Act would dispel, unfortunately, some of those great hopes and expectations. In the first place, several of the provisions of the Act are frequently overlooked by many commentators. It is overlooked that this Act gives the President also the authority to raise duties by as much as 50 per cent of the 1934 level. The escape clause, present in the old Trade Agreement Act was retained, agricultural commodities produced under the price support regulations are excluded from any trade concessions, and no tariff concessions can be granted if they would threaten to impair the national security. Any tariff concession can be withdrawn from a country that imposes discriminatory restrictions upon the imports of American products.

Although the Trade Expansion Act lays the foundations for a new program of expansionary commercial policy, and although it was approved by Congress without too much opposition, it would be rather premature to conclude that it actually opens a new chapter of liberalism in the commercial policy. There is a big difference between authorizing a liberal policy and its actual implementation. ⁽³⁵⁾ Potentially this Act is as restrictive as it is liberalizing.

(34) Christian Science Monitor, *U.S. Hearings to Pave Way to Geneva Tariff Talks*, (October 30, 1963). *Tariff-Cut Spur Sought*, (February 14, 1964). *Common Market's French Accent*, (February 3, 1964).

(35) United States-Japan Trade Council, *The Trade Expansion Act*, (U.S.-Japan Trade Council; Washington D.C.), 1963.

Commenting on the difficulties that apparently exist prior to the official opening of the so-called Kennedy round of tariffs talk, the economist recently presented a thorough discussion of this subject in an article entitled "The Grand Design Frayed." (36) The author of that article believed that the high hopes for the Kennedy round of tariff negotiations have been gradually whittled away. The grand design for a partnership between the United States and the EEC slowly faded away under the pressure of political and mercantile impacts. The negotiations ceased being a symbol of political attitudes and stepped down to a strictly commercial level. In the preliminary talks the American delegation accepted the French suggestion that tariffs be cut by only 25 per cent, and not 50 as originally suggested by the United States.

The problem of agriculture in the relations between the EEC and the United States deserves special attention. Reading of newspapers and of professional journals in recent years makes it abundantly clear that agriculture presents probably the most difficult economic issue on the domestic scene in the USA and on the domestic scene in the EEC, and it should not be surprising, therefore, that it will also present a very special problem in the EEC -- USA tariff negotiations. (37)

The United States policy, as far as exports and imports of agricultural products are concerned, is governed by Section 22 of the Agricultural Adjustment Act of 1933, as amended, which directs the President to impose quotas and other restrictions on imports that interfere with the domestic policy of price-support. Section 22 is used, therefore, to protect domestic producers from foreign imports in addition to facilitating the operation of the domestic agricultural policy. (38) On numerous occasions it has been pointed out that the application of Section 22 violates the principles of GATT, and that in essence it amounts to dumping and export subsidizing. This Section has, therefore, far reaching effects on exports and imports of agricultural products: it restricts imports and it subsidizes exports. (39) Such a policy obviously has a strong impact on the EEC-USA relations. The situation is

(36) The Economist, *Grand Design Frayed*, (March 14, 1964), p. 971.

(37) Christian Science Monitor, *U.S. Silent in EEC Crisis*, (December 16, 1963). *Farm Tariff Paradoxes Arise*, (February 17, 1964).

(38) Humphrey, *op. cit.*, p. 135.

(39) *Ibid.*

aggravated by the fact that agriculture is subsidized and protected not only in the States but also in all countries of the EEC.

If the experience of the past few years can be used as an indication of what is bound to happen in the future, it seems that one could predict with a great degree of certainty that the discussion on tariffs and quotas on agricultural products will prove to be the most difficult part of the negotiations. ⁽⁴⁰⁾

The United States has a large interest in agricultural exports, much greater than in competitive agricultural imports. In recent years agricultural exports amounted to over 4.5 billion dollars per annum, about 45 per cent of it going to Western Europe. About one half of cotton and wheat production, about 60 per cent of rice and about 40 per cent of soyabean production has been exported. At the same time agricultural imports amounted to about 4 billion dollars annually and were almost equally divided between competitive products and non-competitive products such as tea, coffee and bananas. ⁽⁴¹⁾ Those figures indicate that agriculture plays a significant role both on the export side and the import side of the USA trade.

A review of recent literature plainly reveals that agriculture remains at the focal point in any negotiations between the United States and the EEC. It becomes more and more apparent that the chances of the EEC granting generous concession to the American exports of food into the EEC area are exceedingly small. In view of the fact that the United States exports of food to the EEC in the last five years have increased from 800 million dollars to 1,200 million dollars, the United States delegation will have great difficulty to convince the Europeans that American farmers are in a desperate position as far as their exports are concerned. ⁽⁴²⁾ All indications are pointing in the direction of difficult and prolonged discussions, when the Kennedy round of negotiations opens formally on May 4, 1964 in Geneva.

Recently, in view of the difficulties on the Balance of Payments, there has been a great deal of discussion about the allegedly adverse effects that American investments in the EEC area will

(40) *Report On Western Europe*, No. 17, 1962. (Chase Manhattan Bank; New York).

(41) Humphrey, *op. cit.*, p. 144.

(42) *The Economist*, *op. cit.*

have upon the balance of payments and upon the level of employment inside the USA. What seems to be wrong with this line of thought is that it overlooks the very large amounts of exports that are directly connected with making investments abroad. ⁽⁴³⁾ A study presented by the Department of Commerce shows clearly that several billion dollars of American exports of manufactured goods are closely associated with foreign subsidiaries of American parent companies. To those amounts one has to add the dividends earned by oreign investments. Although it may happen that in a particular year foreign investments impose a burden on the balance of payments, in the long run they are definitely most beneficial to this balance. As far as the effects of American investments abroad upon the domestic level of employment are concerned, one should bear in mind the fact the commercial exports represent usually less than 4 per cent of the American G.N.P. Thus any change in exports would have only very minute effects upon the level of aggregate employment. Those who try to over-emphasise the links between volume of exports and imports and the unemployment level, are essentially diverting the public attention from the failure of domestic policies to provide full employment.

After having stated several times that at the moment very few valid conclusions could be made about the economic effects of the EEC upon the world trade in general, and the EEC — United States trade in particular, this author wishes to present some of his concluding observations.

This author is inclined to concur with a statement presented in one of the recent studies that the high level of economic growth and the high level of employment that has prevailed in Europe in the last decade would counterbalance any negative or discriminatory effects that the formation of the EEC might have had upon the trade with non-member countries. ⁽⁴⁴⁾ The figures presented in the United Nations Yearbooks show that the rapid growth of the EEC countries prevented not only the exports of non-member countries from declining in their absolute terms, but that during this period of generally expanding world trade, the non-member countries were able to increase the share of their exports to the EEC countries. The high level of prosperity in the EEC

(43) Benoit, *op. cit.*, p. 270.

(44) Lubbert, *op. cit.*

counterbalanced effectively any adverse effects of tariff discrimination against the non-member countries. Using different terms, it could be stated that the negative price effects were counterbalanced by the positive income effects.

The main issue today appears to be not a threat of losing export markets by the outsiders but the opportunity to participate in the very great expansion of trade which is anticipated as a result of the EEC. Obviously there is no way for outsiders to participate on an equal basis with insiders in the benefits of trade expansion: the outsiders, however, should be grateful that some of the benefits of the EEC accrue also to them through increased foreign trade. Those benefits should compensate them for the difficulties involved in changing their patterns of trade. Looking at the problem from the American point of view it should be remembered that the impacts of the EEC will be certainly much smaller on the United States economy than they will be, for example, on the economies of Austria, Sweden or Switzerland. ⁽⁴⁵⁾

The formation of the EEC has greatly changed the bargaining position of the United States within the GATT organization. In the past USA represented the largest single market within the GATT. It could use its bargaining power accordingly. Today, United States is confronted within the GATT with an almost equal rival. The American influence at the bargaining table is correspondingly reduced. ⁽⁴⁶⁾ The difficulties that the United States has been recently experiencing with its balance of payments further reduce any bargaining strength of the USA. The area in which the USA could offer any substantial concession is limited by the fact that any cuts in tariffs may increase the flows of imports and thus aggravate the disequilibrium on the Balance of Payments.

The formation of the EEC brought also far reaching political repercussions. There have been serious apprehensions in many quarters that the EEC by enhancing its independence from the United States will stimulate the tendencies towards neutralism and the third-force ideas. This subject is too large to be discussed here. It suffices to say that even if in the short run certain difficulties may appear, nevertheless, it is firmly believed by the

(45) C.E.D., *The European Common Market*, *op. cit.*, p. 88.

(46) Benoit, *op. cit.*, p. 256.

majority of observers that in the end the United States and the EEC will continue the relationship of a close alliance because they all share the same basic social and political values, their societies are based on the same heritage, and they all have the same aspirations for the future. This author believes that the rapidly increasing vitality of Western Europe will probably provide even stronger bonds between the USA and the EEC in the future than those existing in the past. The pre-1958 relation of dependence will be transformed into a much healthier relation of equality and mutual trust.

Many observers believe that the political benefits resulting from the formation of the EEC would certainly warrant certain short run economic sacrifices on the part of the United States. Since 1945 the United States has continuously committed itself to the policy of economic integration of Europe, and it would be most illogical and irresponsible if the support given to the EEC would cease now when the goal is so close in sight. The most sensible course for the American policy, a course chosen by the late President Kennedy, and continued by the present Administration, is to continue its support of integration but at the same time to attempt to obtain economic concessions that would soften the pressure on the Balance of Payment. This policy found its expression in the recently enacted Trade Expansion Act.

Several critics of the EEC believed that the Commission of the EEC has adopted a rather rigid and unaccommodating attitude when discussing with non-member countries the questions of trade discrimination. One reason for such an attitude could be that the actual trends in trade appeared to support the Commission's contention that trade diversion would not be a serious problem, and that all countries would experience an expansion of their trade with the Community, even though intra-Community trade might expand still more. As Western Europe in general, and the Community countries in particular, have enjoyed a long period of an almost unprecedented prosperity, the Community's demand for outside imports has been exceptionally strong. It appears, therefore, that the real effects of the EEC preference system remain as yet untested, and any effects that they might have had on non-members would be, in all probability, more damaging had the EEC market failed to expand, or if a period of general recession prevailed in Europe.

Foreign trade of the EEC, and therefore, also the foreign trade of the non-member countries, will be affected in a much more significant degree by the general level of prosperity and by full employment, rather than by any tariff-changes-effects that might take place, after all the provisions of the EEC Treaty are made fully operative. Growth and prosperity are the keys to the world's trade rather than any manipulations in tariffs. As mentioned previously, there is no evidence available which could prove that the creation of the EEC produced prosperity in Europe. May be the opposite relationship could be equally valid; namely, that prosperity facilitated the formation of the EEC and contributed to its success. At the same time no intelligent person would maintain that the formation of the EEC had the effect of reducing the level of growth and prosperity in Europe. Logically, it follows then that the formation of the EEC and the high level of growth in Europe were two mutually interdependent phenomena, and that, most probably, each reinforced and accelerated the effects of the other. As far as the policy of the United States is concerned, the following conclusion could be presented; high level of prosperity in the EEC will counterbalance any negative effects of tariff discrimination against American exports. At the same time, a depression in Europe would eliminate the positive effects of any tariff concessions that the United States may receive. It is most vital, therefore, that the United States places great emphasis upon maintaining full employment not only at home but also throughout the world.

URBANIZATION AND ITS EFFECT ON THE LEVELS OF FERTILITY OF U.A.R. WOMEN

Dr. A. M. Zikry, Demographer
North African Demographic Centre, Cairo.

1. Urbanization, in its simplest terms, is a process of population concentration. As used in this study, it refers to a ratio of the urban people divided by the total population. It is, therefore, as much a function of the rural population living in the open country, as of the urban population.
2. Urbanization proceeds in two ways: multiplication of the points of concentration and the increase in the size of the individual concentration. In most of the developing countries the process of urban growth is more an addition of newcomers to the old cities' occupants, mostly rural migrants, than of creating new urban centres. On the other hand, in more advanced countries there is a high correlation between economic development in general and industrialization in particular, and urbanization. The existence of industrial centres is a nucleus around which cities were established.
3. However, the mere presence of cities is not always a result of steady economic growth. As indicated by Davis, (1) the towns and cities which arose prior to the "Christian Era" around the Mediterranean, and in Southern and Western Asia, were generally small and not self sufficient, but supported by much larger rural population.
4. Nowadays, there is a pronounced tendency toward a large proportion of the population in less developed countries to concentrate in few big cities without these countries having utilized any technological or institutional devices for balancing the existing factors of economic development. This phenomenon has been termed "overurbanization" by Davis and

(1) K. Davis, "The Origin and Growth of Urbanization in the World" *American Journal of Sociology*, LX, No. 5 (March 1955), 429.

Golden. (2) Judged by their industrial development, the less developed countries are overurbanized in the sense that industrial employment is relatively small, as compared to western countries in their period of early growth. The influx of rural migrants to the cities is rather a rural "push" of the human resources than a "pull" of the city for available jobs.

5. UAR is a good example of an overurbanized country, since it has far more urbanization than the degree of the economic development can apparently sustain. She is far more urbanized than her present structure would require, and the Egyptian big cities have far more people than their economic-technological base warrants. As a result of the impoverishment of the rural masses, nearly everybody who is not actually farming the land has migrated to the cities seeking employment. Much of the migration to the cities seems to be refugee migration from the countryside where the growing population and family inheritance system have diminished the size of land holdings and these have created a considerable proportion of unemployment of the agricultural labourers. Thus, the densely settled and impoverished rural areas in UAR are pushing people into the cities, because they have no alternatives. It is this process which is leading to the concentration of a great proportion of economically inactive population, virtually accounting for the observed overurbanization in UAR.

6. According to the 1960 census data, (3) approximately 22 per cent of the total population live in cities of 100,000 and over. It appears, too, that the large cities are growing at a faster rate than the smaller ones, as shown in Table I.

7. During the decade 1937-1947, the annual increase in the population of the metropolises was double that of the provincial capitals of Middle Egypt, 43 and 83 per cent higher than that of Lower and Upper Egypt respectively. During the period 1947-1960, the superiority of the increase in population

(2) K. Davis and H. Golden, "Urbanization and the Development of Pre-Industrial Areas," *Cities and Societies*, ed. P. Hatt and A. Reiss (Glencoe, I): The Free Press, 1957, P. 131.

(3) Department of Census and Statistics, *1960 Census of Population General*, Tables Vol. 2, Table No. 1 pp. 1 — 4, Government Printing Office, Cairo, 1963.

of the metropolitan areas was 80 per cent over Middle and Upper Egypt, and 64 per cent over Lower Egypt provincial capitals.

8. Although they do not offer so many purely economic advantages, the attraction power of the large cities lies in their capacities to provide jobs. During normal times, there are available some service employment in connexion with commerce, tourism, and government administration which provide most of the employment. Moreover, charity and welfare organisations are more accessible in the cities than in the countryside.
9. In recent years the Government has devoted full attention to industry and introduced considerable measures for its strengthening and expansion. Industrial centres have been created in the suburbs of big cities which absorbed a good proportion of unemployment, but still not adequate to keep pace with population growth and the influx of rural migrant to the big cities.
10. The trend of urbanisation in Egypt increased steadily from 1882, the first population census, when the urban proportion was 19 to 37 per cent in the 1960 census, as shown in Table 2. The rate of urban change was slight, ranging from 1 to 2 per cent during the intercensal periods, 1882-1937. Then, the rate of urbanisation increase was accelerated during the decade 1937-1947. The percentage of urban population rose from 25 to 30 per cent of the total population during this period. The rural population was growing at a much lower rate at this same period; the increase during these 10 years was 11 per cent in the villages as against 44 per cent in the towns. The increase was 23 per cent for rural areas and 61 per cent for urban areas during the period 1947-1960, as shown in Table 3.

TABLE I

Average Annual Percentage Increase of the Metropolitan Areas and the Provincial Capitals of 20,000 and More Population, 1927-1960 (a)

Metropolitan Areas and Provincial Capitals (20,000 & over)		Annual Increase 1927-1937 %	Annual Increase 1937-1947 %	Annual Increase 1947-1960 %
Metropolitan Areas	(Cairo	2.5	6.0	5.1
	(Alexandria	2.0	3.4	5.0
	(Canal	2.4	5.3	8.6
	(Suez	2.2	11.4	6.9
Sub-Total		2.4	5.3	5.4
Capitals of Lower Egypt	(Damanhour	1.9	3.4	3.9
	(Tanta	.6	4.7	2.6
	(Mansoura	.8	4.8	3.8
	(Zagazig	1.3	3.7	3.9
	(Chibni El-Kom	2.2	2.7	2.4
	(Benha	1.2	2.4	3.6
Sub-Total		1.2	3.7	3.3
Capitals of Middle Egypt	(Beni-Souef	1.3	2.5	3.0
	(Fayoum	2.1	1.6	4.0
	(Minia	1.5	2.7	2.7
Sub-Total		1.6	2.7	3.0
Capitals of Upper Egypt	(Assiout	.8	2.7	3.2
	(Sohag	2.8	3.4	3.4
	(Kena	2.1	2.7	2.7
Sub-Total		1.2	2.9	3.0

(a) UAR Statistical and Census Dept., Annual Pocketbook, 1959 and the General 1960 Census Tables, 1963.

TABLE 2

Percentages of Urban Population for Census Years 1882-1960 in U.A.R. (a)

	Census Year							
	1882	1897	1907	1917	1927	1937	1947	1960
Percentage Urban	19	20	19	21	23	25	30	37

(a) U.A.R. Pocket Yearbook, 1959, and the 1960 Census of Population, General Tables, 1963.

TABLE 3

Percentage of Urban and Rural Growth During
the Intercensal Periods (a)

Census Year	Rural	Urban	Total
1937	—	—	—
1947	11	44	19
1960	23	61	37

(a) Population Census of Egypt, 1937, 1947 and 1960, General Tables.

FERTILITY OF URBAN WOMEN

- 11 Landis and Hatt have stated that "the growth or urbanism, with the decline of rural life, is one of the most important factors in the social experience of mankind. This profound change is a factor in modifying the whole gamut of social experience. (4)
12. Perhaps no other differential in fertility of human population has been studied as the rural-urban differential. During the demographic transition period in Western countries, the levels of fertility in urban areas started to decline first, and then followed by declines in the rural areas; the fertility rates as they stand now in most of the industrialised countries are lower in the urban than in the rural communities. This was expected by the so-called "demographic-transition model", since in the urban way of life children are more of a handicap and liability, both economically and socially, than they are in the more traditional rural settings.
13. Rural and urban areas represent, in a functional sense, a division of labour which characterise an advanced economy. They are distinguished in term of occupational activities of the population and in terms of differential social roles. It is precisely the differentiation of labour and of social roles under

(4) Paul H. Lendis, and Paul K. Hatt, *Population Problems* (2nd ed.) New York: Amer. Book Co., 1954, p. 225.

given culture patterns that determines the level of fertility, not the mere fact of residence in rural or urban territory.

14. The experience of lower fertility in urban areas in the more advanced countries has often been generalized to all other parts of the world, into a general proposition "The fertility rates of the urban areas are lower than that of rural areas."
15. Sociologists have long been aware that the urban life values tend to favour lower fertility and smaller sized families than do rural values. Jaffe points out that the rural urban differential has existed everywhere, varying only in magnitude. ⁽⁵⁾ It has been asserted in one of the United Nations' bulletins that "there are adequate statistical data to demonstrate that fertility is lower in urban industrial countries than in agricultural countries, and that it is lower in urban than in rural parts of the same country. ⁽⁶⁾ Freedman states: "The dominant view among both demographers and sociologists was that as all of the population becomes closely involved in an urban society, family planning would become universal and the size of families planned would continue to decline. ⁽⁷⁾ Notestein notices the rural-urban fertility differential among social classes of the American Population and his conclusion was that "... Fertility was lower in each urban class than in any rural class."
16. The next facet to be investigated is the validity of the hypothesis which may be stated as follows: "There is rural-urban fertility differential in UAR, and that this pattern of fertility follows the Western pattern, viz. the urban fertility levels are lower in urban than in rural areas."
17. In the present analysis we are not tied to the census definition of urban and rural areas. The definition of the dichotomy will be rather flexible, depending on whatever reproductive data are available. As an approximation of rural-urban

(5) A.J. Jaffe, "Urbanization and Fertility," *Amer. Journal of Sociology*, XL VIII, No. 1 (July 1941) 48-49.

(6) U.N. Statistical Office, Dept. of Economic and Social Affairs, *Demographic Yearbook*, 1952. (New York: U.N., 1952) p. 15.

(7) Ronald Freedman, "American Studies of Family Planning and Fertility," *Research in Family Planning*, ed. Clyde w. Kiser (Princeton: Princeton University Press, 1962) p. 215.

dichotomy, the whole country is divided into two sectors: 1) Urban, including the "Metropolitan Area," Cairo, Alexandria, Port-Said, Ismailia and Suez; and, 2) Predominantly rural, comprising the rest of the country. The former represent 20 per cent of the total population in the 1960 census.

The Data and The Measures of Fertility

18. The fertility data of the 1960 census of the UAR constitute the major source of the materials used in this study. These data indicate an improvement over the 1947 data by including in one table the three major fertility variables: number of married women by their age groups, number of live births and duration of marriage. Furthermore, two additional tables were added, for the first time: 1) total number of live births by duration of marriage and the educational attainment of the wives; 2) total number of births by duration of marriage and the present occupational status of the husbands.
19. "The completed family size," is the main measure of fertility adopted in this study making use of the reproductive data in 1960 census. This method has its analytical utility in measuring the actual reproductive history of a group of women from the beginning to the end of their childbearing period by adding the total number of children they have borne during this period, in contrast to the age specific fertility rate which is concerned with the number of children born to different women, in their childbearing ages, in a calendar year. Marital duration is used as a specified variable, and age-specific measures may be adapted to duration.
20. "The completed family size," is the total number of children ever born to one group of women over a period of many years, where as the total fertility rate is a sum of the partial experiences of many groups, based on their performances during one year.
21. As indicated in table 4, the cumulative reproduction rates for all specific ages are higher in urban areas than those of rural of Egypt. The rates rise rapidly with the increase in age in the first intervals, and gradually in the later ones. The

difference between the rates in the two sectors increase with the advance of married life until it reaches its maximum at the 30-34 age group, then it decreases gradually. The urban women at the end of their childbearing period, 45-49 years old, exceeded the rural women by 540 living births per 1,000 married women in 1960. Furthermore, the urban married women, as a group are younger on the average, than rural women, the average is 34.2 years for the former and 34.4 for the latter.

TABLE 4

Cumulative Age-Specific Reproduction Rates of Married Women
in 1960 Census for Urban and Rural Areas (a)

Age Group of Women	Urban		Rural	
	Cumulative Age Specific Reproduction Rates	Percentage of Childless Women	Cumulative Age Specific Reproduction Rates	Percentage of Childless Women
Less than 20	.56	58.9	.39	66.9
20-24	1.66	24.1	1.34	26.8
25-29	3.39	10.4	2.99	10.8
30-34	4.11	8.0	4.12	7.0
35-39	5.89	7.6	5.26	6.0
40-44	6.12	10.1	5.61	7.2
45-49	6.69	10.7	6.15	6.4
16-49	4.20	15.6	3.91	13.8
50 and over	6.40	11.2	6.30	8.3
All ages (b)	4.45	14.1	4.25	13.1

(a) Compiled and computed from UAR Department of Statistics and Census, Population Census of Egypt, UAR, 1960 Table 54 in All Governorate Bulletins (except the Frontier Areas), "Number of Live Births to Women of Specific Age by Their Marriage Duration" (Cairo: Government Press, 1962).

(b) Married Women whose ages and number of children are not stated are excluded.

22. But average age at marriage is almost the same for both communities, 19.3 for urban and 19.4 for rural women.

23. These findings indicate that urbanization in UAR is proceeding along different lines from the course followed by industrial countries during their demographic transitional change when urban fertility led the way toward lower rates and smaller size of family. Moreover, the levels of fertility in both sectors of the Egyptian population are high as compared to the fertility rates of some industrial countries during the early phases of industrialization.
24. The reverse situation of rural-urban fertility differentials in UAR from the prevailing experience of industrial countries is due to the fact that a large proportion of urban dwellers has a rural background and their values have not been changed by the urban milieu. In the urban areas in Egypt there are neighbourhoods or "quarters," which are homogeneous in religion, province or village of emigration, even occupation to a certain extent. In these quarters, the individual has intimate, lasting bonds of kinship, creed and calling.
25. Within the confines of large cities, there are considerable sectors of persons who culturally in attitude, values and behaviour are still villagers. Some of them have recently come from the village, others moved to the city temporarily, and still others may have been born in the city. Since these persons still have a village outlook, they often have not broken their ties with their extended families. These groups also have not overcome the general economic outlook of villagers. They are employed as unskilled workers, and they usually form the most poorly paid class of the urban population.
26. Another interpretation of the higher fertility in urban areas, which employs the same kind of reasoning, concerns the higher proportion of younger married women in these areas, as shown in Table 5. During the most reproductive years of a woman's married life, age 16-34, the percentage of married women in the urban areas, as reported in the 1960 census, was :

TABLE 5

Percentage of Married Women in the Metropolitan Areas and
Others Parts of Egypt in 1960 Census

Age Group	Metropolitan	Other Parts	All Egypt
Less than 20	5.62	4.79	5.08
20-24	13.50	12.41	12.95
25-29	20.70	18.77	18.90
30-34	16.67	15.31	15.31
35-39	15.85	16.06	15.96
40-44	9.30	10.05	9.80
45-49	7.67	9.10	9.00
50 and over	10.74	13.51	13.00
Total	100.00	100.00	100.00

57 per cent against 51 per cent in the rural areas. The reason for the excess of young married women in the urban areas is due to the fact that many young families and adults in their early ages migrate from rural areas, where there is a surplus of labourers with slim chances of making a living, to big cities seeking job opportunities. The migrant adults seek marriage as soon as they succeed in securing jobs. Moreover, some of the families who desert the rural areas for better opportunities in the cities already have their children, or most of them, in the village of origin. The number of these married women and their children produced by their present marriage are credited to the urban population in the census.

27. This is an over-all picture of the urban fertility differential for the UAR women, but if we pay an insight look into the fertility data of the different socio-economic groups in the urban areas, the cumulative reproductive rates of these groups may indicate intra-group differential fertility. The relationship between two independent variables: 1) the educational attainment of the married women; and, 2) the occupational status of the husbands, and the level of fertility were studied.

Educational Fertility Differentials

28. The data provided by the 1960 census for the whole country and all its subdivisions enabled us to make elaborate analysis of the reproduction performances of the Egyptian married women in urban areas by duration of their marriages as reported at the 1960 census.
29. Examining the data available, we notice that there is an inverse relationship between the level of wives' educational level and the duration of their marriages. As a group the past duration of marriage is shorter on the average, for well educated women than for others. Illiteracy and low educational attainment of the Egyptian women, as reported in the 1960 census, were in large part a function of age.
30. Standardized cumulative duration specific reproduction rates for urban married women are presented in Table 6. A clear pattern of inverse relationship between educational attainment and fertility rates is apparent, where the rates dropped consistently with rising educational status for all duration of marriage periods. The linear inverse association between the cumulative duration specific reproduction rates and the educational attainment of married women is conclusive for all marriage duration periods and within each educational class as indicated by completed family size, total number of live births delivered after passing 30 years and over of married life.
31. We notice that the illiterate married women exhibit an inverse rural-urban fertility differential from the pattern of fertility which exists in all other educational classes. The urban non-educated woman leads her counterpart in rural areas, with a significant margin of children during all duration of marriage periods.

TABLE 6

Standardized Duration Specific Reproduction Rates for Urban
And Rural Areas by Educational Attainment of the Married Women in
the 1960 Census (a)

Duration of Marriage (Years)	Cumulative Specific Reproduction Rates per 100 Married Women									
	Illiterate		Elementary		Primary		Secondary		College	
	Urban	Rural	Urban	Rural	Urban	Rural	Urban	Rural	Urban	Rural
Less than 5	65	59	50	54	44	49	27	30	20	22
5-9	286	260	219	235	191	213	120	133	96	98
10-19	537	488	412	442	358	400	226	250	180	185
20-29	738	671	567	108	492	552	310	344	248	254
30 and over	795	722	610	655	531	594	334	370	267	273
All marriages ...	481	437	369	398	320	360	202	224	161	165

(a) Number of married women and number of children ever married by their educational attainment and duration of marriage are compiled from Table 55 in the general tables of 1960 census for all Egypt and the same table for individual governorates, published by UAR, Department of Statistics and Census, Government Press, Cairo, 1963 and 1962. Urban areas as used in this table comprise the metropolitan areas: Cairo, Alexandria, Canal, and Suez. Rural areas include other parts of Egypt by excluding the Frontier Areas.

TABLE 7

Standardized Cumulative Duration Specific Reproduction Rates of
Married Women for Urban and Rural Areas, 1960 Census (a) by Husbands' Occupation

Duration of Marriage (Years)	Number of Living Births per 100 Married Women											
	Professional		Managerial- Executive		Clerical Sales		Farming- Fishing		Non- Agricultural Labour		Domestic and Personal Services	
	Urban	Rural	Urban	Rural	Urban	Rural	Urban	Rural	Urban	Rural	Urban	Rural
Less than 5	43	69	54	71	60	63	61	54	61	59	60	62
5-9	186	301	236	311	264	276	266	237	266	260	264	270
10-19	349	565	442	583	495	518	500	445	500	487	496	507
20-29	481	778	609	802	681	714	687	612	687	671	683	698
30 and over	517	837	655	863	733	768	739	653	739	706	735	747
	313	506	397	522	443	464	447	398	447	437	445	454

(a) Compiled and computed from: UAR Department of Statistics and Census. UAR 1960 Census of Population (Cairo: Government Press, 1962), Table 56 for All Egypt and for all individual governorates. Urban areas comprise the metropolitans: Cairo, Alexandria, Canal and Suez; Rural areas include other parts of Egypt which are predominantly rural. Frontier Governorates are excluded.

Occupational Fertility Differentials

32. Data from the 1960 census on number of children ever borne to occupational classes of the husband provided the basis of the occupational differential fertility in UAR little or nothing was known about the differential fertility of the Egyptian women in different social classes in urban and rural areas of the country. The ten occupational classes given in the census were regrouped into six major classes: Professional, Managerial-Executive; Clerical-Sales; Farming-Fishing; Nonagricultural labourers and Domestic-Personal Services.
33. The standardized duration reproduction rates presented in Table 7 reveals the universal urban-rural differential, namely the fertility rates are higher in rural than in urban areas with the exception of the farming-fishing and non-agricultural labour classes which shows the reverse.
34. It is apparent that all duration specific reproduction rates and the average family sizes in urban areas demonstrate an inverse relationship between socio-economic status, as indicated by the occupational classification of the husband in a very consistent manner. Interestingly enough, the duration specific rates for the farming-fishing class and non-agricultural labourers are the same all the way down, and they are very close to the fertility rates of the service class. The non-agricultural labourers and the persons engaged in the domestic-personal services are usually, recruited from rural families living on agriculture. If the same proportion of misreporting of duration of marriage and number of children ever born to all occupational classes in rural areas is assumed, a fairly direct relationship obtained between socio-economic status and the completed family size in these areas.
35. The later age at marriage, for the extended years of education may be inferred as a major factor for the lower fertility of well-educated and upper socio-economic groups. Also, the spread and better knowledge of family planning methods among the well-to-do urban residents could not be eliminated as an important factor in maintaining a smaller

family size. However, it should be emphasized that the origin of a changing disposition to limit offsprings is usually thought of as a function of :

- 1) the changes in the social and economic environment ;
- 2) the increasing density of population in both rural and urban areas ;
- 3) the rising costs of rearing children ;
- 4) the entire complex of changing mores and tabus.

SUMMARY AND CONCLUSIONS

236. The rate of urbanization in UAR is and will be at least for the coming 20 years, higher than the over-all rate of population increase. Not only is far greater proportion of industrial and service employment required to achieve better living level, but also many people will be forced out of agriculture because of overcrowding on the land, and practically, all the additional population must find non-farm support of some kind.

37. The farm migrants usually live a rural life in the cities where there are particular colonies for migrants who came from the same province or may be from the same village. In these "quarters" they retain their old traditions and social behaviours. Among these families we find the big family size and solidarity. These families are usually at the lowest point on the socio-economic scale and their members are mostly illiterate. Living in the urban milieu has not any effect on their values and attitudes, and the reproductive behaviour of the married couples has not undergone any change by their mere living in the city.

38. The over-all differential fertility indicates that urbanization in UAR has a reverse effect on the fertility rates of the married women from the course followed by the industrial countries during their demographic transitional stage when urban fertility led the way toward lower rates and smaller size of family. However, among the educated, well-to-do groups

the urban completed family size is smaller in the urban than in the rural areas. Since the percentage of these groups is small, their reflection on the general trend of urban fertility could not be pronounced.

39. As indicated by the 1960 standardized duration specific reproduction rates, there is an inverse relationship between the educational attainment of the married women and their levels of fertility.
40. For all duration specific reproduction rate, the inverse relationship between socio-economic status, as indicated by the occupational classification of the husband, suggests itself in a very consistent manner in urban areas, while a general direct association between the reproductive behaviour of the rural women and the occupational status of their husbands is the prevailing pattern.

THE ECONOMIC FACTOR BEHIND THE BRITISH OCCUPATION OF EGYPT IN 1882

By Mahmoud K. Issa

*Assistant Professor — Political Science Department
Cairo University.*

It is not the purpose of the writer to contend that the British Occupation of Egypt rests on the one factor offered in this paper. On the contrary, the writer believes that any interpretation of a political action or a historical event that rests solely on one factor is not only misleading, but a complete fallacy. The writer's only concern is to reconsider the Egyptian case through the study of certain events of a particular nature, immediately preceeding the occupation, in the hope that it may contribute to a better understanding and a true evaluation of 19th century colonialism.

(1) Cotton and the Change in Character of Egypt's Foreign Trade:

During the nineteenth century Egypt went through a complete revolution as regards her commercial policy. The character of the trade was transformed under circumstances and causes similar to those which, in the eighteenth century, caused the industrial revolution in Great Britain. The main feature of that revolution was the increasing dependence of Egypt on foreign countries to satisfy her economic needs. The causes that led to such a state of dependence were many, the two most important being (1) the economic development of the country under Mohamed Ali in the early part of the nineteenth century, which gave rise to new needs and new desires that could only be met by imports from Europe, and (2) a huge debt accumulated during the latter part of the nineteenth century. In order to meet her economic needs and to discharge her debt, Egypt was forced to revise her entire economic structure. She was no longer able to maintain a closed economy, owing to the growing industrialization of Europe and the development of rapid and cheap transportation facilities. The industrial revolution in Europe had furnished the world with

cheap commodities and provided the means of transporting them very cheaply to every corner of the known world. Egyptian industry, based on petty handicrafts, was unable to meet the competition. Furthermore, Ismail, Khedive of Egypt between 1863 and 1879, was tormented by a passion for doing things in a great hurry. He borrowed heavily from Europe at excessive rates to buy new power and authority from Constantinople and to build enormous palaces, factories, bridges, and railways. When he was finally deposed by the Sultan in 1879, Egypt was burdened by an enormous debt. The arrears and the interest of that debt constituted a new and important item in the commercial balance of the country. The foreign commerce of Egypt ceased to be an element of prosperity, and became "un élément d'existence," to use Arminjon's term. The country was faced with the problem of finding the means to pay her debts as well as her heavy imports. She no longer possessed a transit trade of any significance. Luckily for her, the solution came very soon. The cultivation of cotton presented itself as the cure for Egypt's economic distress.

According to Heyd, cotton was known in Egypt as far back as the Middle Ages, and in the fourteenth and fifteenth centuries many European merchants came to Egypt to buy the "coton d'Alexandrie." (1)

This "coton d'Alexandrie" was a product of Egypt. To support this viewpoint, Arminjon has shown that many of the European travellers who visited the country during the Middle Ages enumerated cotton as one of Egypt's products. Among those travellers were Simeon Simeonis and Piloti, who actually saw cotton plantations along the borders of the Nile. (2) Many of the Arab writers of the period have testified to the same effect. Abdallah Ibn Alfhadhali, who left a study on the cultivation of cotton in different countries, described the Egyptian method of cotton cultivation. Due to the fact, however, that the majority of the European travellers during the period never mentioned cotton in their writings, it would be safe to assume that its cultivation was limited to certain areas of the country.

(1) Hed, *Histoire du Commerce du Levant*. French trans. by Raynaud pp. 612-613.

(2) P. Arminjon et Michel, "Le Commerce Extérieur de l'Egypte" *Revue de l'Economie Politique*, 1907, p. 195.

The French historians who accompanied Napoleon on his expedition to Egypt left in their memorial work, "La description de l'Égypte," an interesting study on the cultivation of cotton in Egypt at the close of the eighteenth century. Although cotton was found in all the Delta region, its cultivation was limited to the amount necessary for the industrial needs of the country. M. Girard, one of the scholars in the expedition, went so far as to say that Egypt not only fulfilled her needs but had a large surplus which she exported to the Christian countries of the Mediterranean. ⁽³⁾ That would explain how Tuscany received two or three hundred bales of cotton thread annually from Cairo. At that time the weaving and spinning industries were very active in Egypt.

In 1820 M. Gumel, a French engineer, was charged by Mohamed Ali Pasha to organize the spinning industry of Egypt. Gumel discovered in a garden in Cairo a new type of cotton of an exceptionally good quality. With the help of the Pasha, the French engineer was able to reproduce the variety and increase its cultivation. Later, this type was crossed with other varieties imported from North America by the Pasha's order. This crossing, in Arminjon's opinion, "gave birth to the present types of Egyptian cotton." ⁽⁴⁾

Mohamed Ali was not satisfied with the cultivation of the new crop in his vast domains in Egypt. He extended its cultivation to the whole of the Nile delta, monopolized its trade, and began a huge cotton textile industry. He imported experts on cotton cultivation from Asia Minor to instruct the Egyptian fellahen in its cultivation. In all this, the ruler had but one desire — to establish military textile factories in order to save his army the embarrassment of depending on other countries for clothes. Despite the fact that these factories actually operated at a great loss, the Pasha persisted in his endeavour.

(2) *The Commercial Convention of 1838 and the Production of Cotton.*

In spite of the Pasha's encouragement, the farmers were reluctant to grow cotton, because they were forced to deliver it to the government at a much lower price than the market quota-

(3) Girard, *Mémoire sur l'agriculture, l'industrie, et le commerce de l'Égypte*, Paris, 1821-24, vol. XVII, pp. 52-54.

(4) Arminjon, *op. cit.*, p. 197.

tions. Finally, in 1834, in order to overcome the farmers' reluctance, the viceroy doubled the price. Production then began to increase. Egypt's cotton exports to Europe increased from 56,067 kantars in 1833 to 213,604 kantars in 1835. ⁽⁵⁾ The real stimulus to its cultivation, however, came after the conclusion of a commercial convention in 1836 between Great Britain and the Turkish Empire.

The treaty accorded complete liberty to English merchants to import and sell goods in all ports of the Turkish Empire on payment of an import duty of five per cent and an export duty of twelve per cent. It also gave the British the right to deal directly with the producers and to make their purchases of agricultural products. Furthermore, the British merchants were promised freedom from all taxes on the sale, purchase, or transport of their goods. The Austrians, and later, other nations, hastened to conclude similar treaties with the Ottoman Empire.

Under the terms of this treaty it would clearly be impossible for Mohamed Ali to prohibit the sale of the country's agricultural products to foreigners. Thus, the application of the treaty in Egypt meant the end of the viceroy's monopoly system. At first he was strong enough to defy the Porte, and kept his monopoly till the conclusion of the Treaty of London in 1840. ⁽⁶⁾ The treaty included certain articles forcing Mohamed Ali to respect all commercial agreements and treaties made between foreign powers and the Porte. Under the pressure of foreign merchants, he gradually abolished the monopolies, and finally in 1842 gave full application to the treaty.

This marked a new era of trade. Foreign merchants were able, for the first time since the Pasha ascended the throne, to trade directly with the farmers. Having more liberty in the choice of crops and assured of getting a fair market price for their products, the farmers found that cotton was more profitable than other crops, for it had a ready sale and a cash value. In spite of

(5) Crouchley, A.E., *The Economic Development of Modern Egypt*, Cairo, 1938, Statistical Appendix, p. 262.

(6) The treaty was imposed by the European powers on Mohamed Ali to put an end to his opposition to the Sultan.

the comparatively low price in comparison with that of previous years, this explains the rise of cotton exports after 1842. (7)

In 1853 the Egyptian government brought to Cairo from Savannah, Georgia, an American cotton expert, Salters Elliot, as chief of an experimental service to improve the existing Egyptian plant and to attempt the cultivation of Sea Island cotton along the Nile. Fifteen years later the first American cotton gin was introduced in Egypt, and attempts were made to improve existing methods of cleaning and packing the product for shipment. (8) As a result of all these measures, Egyptian cotton production for export increased from an insignificant amount in 1820 to more than fifty million pounds in 1860. Nevertheless, this was less than one-fourth of the East Indian exports in the latter year and only about one thirty-fifth of the American exports for the fiscal year 1859-1860. (9) Less than five per cent of the cotton imports of the United Kingdom in 1860 came from Egypt. Hence on the eve of the American Civil War it could hardly be said that Egypt was one of the principal, much less one of the indispensable cotton producing areas of the world. (10)

The second era of the Egyptian cotton trade began with the outbreak of the American Civil War in 1861. During the last year of that war the *North American Review* of Boston wrote: "The barbarism of the South, while destroying itself" seemed "in the providence of God to be working out the regeneration of Egypt." One cannot study the history of Egypt during the last half of the nineteenth century without being profoundly impressed by the importance of the American Civil War in the making of Modern Egypt, politically as well as economically.

Politically, the production of Egyptian cotton, stimulated by the blockade of southern ports, contributed materially to the development of important British interests in Egypt. Furthermore, one

-
- (7) In 1840 Egypt's cotton exports were 159,701 kantars, and the price was 13 rials a kantar. In 1845 the exports rose to 344,955, while the price was only 6 rials a kantar. (Crouchley, op. cit., statistical appendix, pp. 262-3.)
 - (8) Hammond, M.B., *The Cotton Industry: An American Economic History* (New York 1897). The attempt to grow Sea Island cotton in Egypt was abandoned.
 - (9) Watkins, J.L., *Production and Price of Cotton for One Hundred Years* (Washington, U.S. Dept. of Agr., 1895), p. 8ff.
 - (10) Roux, François Charles, *Le Production du coton en Egypte* (Paris, 1903), pp. 21-55.

feels that the resulting increase in cotton exports from the Nile valley to Lancashire was a factor in the eventual British occupation of Egypt. It is a commonplace among historians that the discovery of North America and the sea routes to the east in the fifteenth century resulted in an economic decline of the Mediterranean region, from which Egypt along with her neighbours suffered severely. Perhaps it can well be said that our years of civil war in the United States in the nineteenth century offered Egypt an opportunity which she eagerly seized to make herself once more an integral part of the complicated economic system of the world.

One might go so far as to mark the years between 1861 and 1866 as the beginning of Egypt's economic revolution. Grasping the opportunity offered by the anticipated scarcity of American cotton, Egyptian cultivators, from the poorest fellah to the viceroy himself, turned their attention to the production of cotton. Machinery for planting, irrigation, seeding, ginning, cleaning, and packing was imported from England and America. The area under cotton cultivation was extended, and the cultivation of other crops was sharply curtailed. Normally a producer of a surplus of grain and cereals for export, Egypt by 1864 had subordinated all other agriculture to the production of cotton, and eventually the country became dependent upon the outside world for its food supplies. In short, Egypt was transformed from a more or less self-sufficient agricultural region to a one-crop country dependent for existence upon a flourishing export and import trade. Although the end of the war in America brought a partial readjustment, Egypt never returned to her agricultural position of 1860. Unlike other regions which had been stimulated by abnormal cotton production, by the "cotton famine" of 1862-65 Egypt held her position with regard to cotton production. One of the best authorities on cotton growing in Egypt states that had it not been for the American Civil War it would have taken Egyptian cotton a half century to achieve the position it had secured by 1865. (11)

(3) *The Activities of the Cotton Supply Association in England as regards Cotton Production in Egypt.*

Before the Civil War the United States of America had nearly a complete monopoly of the world's cotton supply. Many English-

(11) Roux, François Charles, *La production du coton en Egypte* (Paris, 1908), chs. 11-111; J.A.B. Scherer, *Cotton as a World Power* (New York, 1916), chs. lvi and lxxiii.

men expressed the fear of depending almost entirely on the American supply. There was much discussion in Great Britain concerning the national advantage of producing Britain's raw materials in territories under British control. There was also some talk among philanthropists of refusing to buy cotton stained with Negro blood. (12)

It was in these circumstances that there was formed in Manchester in 1857 the Cotton Supply Association, which "originated in the prospective fears of a portion of the trade that some dire calamity must inevitably, sooner or later, overtake the cotton manufacture in Lancashire, whose vast superstructure had so long rested upon the treacherous foundations of restricted slave labour, as the main source of supply for its raw material." (13)

It was therefore considered to be the function and duty of this association to seek sources of cotton supply other than America. A systematic survey was made of the actual and potential cotton growing areas of the world, including Egypt. The work of the association was supported by the Manchester Cotton Company, intended to "encourage and promote the increased cultivation of cotton in every part of the world suited to its growth." At the organization meeting of this Company the presiding officer indicated the spirit in which its work would be conducted:

Is it safe, is it discreet, for a commercial country to depend mainly on one source of supply — and that a foreign source — for the chief part of its raw material? If unhappily some great calamity should arise — if disease should attack the black population of North America — if revolt should occur there — if tempest should destroy the crop — what recriminations should we have on the part of statesmen, and merchants, traders, manufacturers, and spinners about the negligence and culpability of some persons who had not, by provident regulation, arranged for more regular and less dependent supply of this great raw material. (14)

(12) *Commercial Review of the South and West* (New Orleans, 1850), vol. VIII, pp. 20-22, "British Competition in the Production of Cotton."

(13) Quoted by John Watts in *The Facts of the Cotton Famine*, (London and Manchester, 1866).

(14) Quoted by John Watts, *op. cit.*, p. 438.

The hold of American cotton on the British market was so strong, however, that it was not until after the actual outbreak of hostilities in the United States that the Cotton Supply Association received support from Lancashire manufacturers.

(4) *Egypt versus India.*

During 1861 and the first six months of 1862, before the cotton famine reached its most acute stage, entirely too much reliance was placed upon India as the region which would compensate the shortage in the American Supply. But India proved to be a great disappointment, and her failure was Egypt's opportunity. It was not that India did not supply England with large quantities of cotton during the crisis of the 'sixties; her contribution during these years was always considerable, and at no time was it exceeded in quantity by the Egyptian cotton. But Indian cotton was very inferior in quality to American cotton. Egyptian cotton, on the other hand, was equal to any American cotton except Sea Island.

Manchester had never liked "surat" or Indian cotton. It was short staple, ill prepared, poorly cleaned, and even adulterated with such foreign substances as mud, leaves, and stones. Spinning operatives complained that it required more work with poorer results. Calico printers said it destroyed their patterns, and tradesmen and consumers did not like the coarseness of the product. Furthermore, inadequate transportation from the interior of India to the seaboard, as well as a long and expensive voyage around the Cape of Good Hope or overland through Egypt to Europe, greatly increased the cost of this inferior raw material. The yield per acre in India was much smaller than that of Egypt. To put India on a sound productive basis would necessitate first, extensive governmental investments in transportation, irrigation, and experimentation; second, extensive private investments, principally by English cotton manufacturers, in lands and machinery for cultivating, ginning, cleaning and pressing the crop.

His Majesty's Government refused for fiscal reasons to undertake far-reaching projects of transportation and irrigation. (15) Private capital, on the other hand, declined to be drawn in, where the government refused to assist. There was real fear that the

(15) Hansard, Third Series, vol CLXIX (1863), pp. 582-591.

eventual return of the American crop would seriously depreciate investment in Indian plantations. For these reasons the efforts of the Cotton Supply Association in India achieved meager results. It was not India but Egypt which was the principal beneficiary of the cotton famine occasioned by the Civil War in America. (16)

Egypt seemed to possess none of the outstanding disadvantages of India. No known climate or soil in the world was better adapted to the cultivation of cotton than was that of Egypt. Her cotton was of high quality. The yield per acre was equal to that of the Southern States on the average. The absence of rain gave security against loss or damage to the crop. Egypt possessed an abundant supply of cheap labour, and transportation was no serious problem. Irrigation could be developed as occasion required and as the Egyptian government could find the funds. The encouragement of cotton cultivation in Egypt would require comparatively small investments of capital. The Egyptian cultivators, including the viceroy himself, were eager to extend the area devoted to cotton. They only demanded technical assistance rather than a financial subsidy. The evidence seemed to indicate that Egypt could more than hold her own, when American cotton returned to the world's market.

(5) *The Activities of the Cotton Supply Association of Egypt.*

Thus British cotton experts, including the secretary of the cotton Supply Association, expressed the opinion that Egypt was the most promising single area for the cultivation of cotton under the then existing conditions. (17) It was estimated that Egypt, with some help from the Mediterranean countries, was capable of producing twenty-five per cent of the world's cotton crop. (18) Developments in Egypt seemed to justify the prevailing optimism. In July 1861, W.S. Thayer, the American consul at Alexandria, wrote the Secretary of State at Washington that all Egypt was alert to the opportunity presented by the war in America :

In expectation of a scarcity in England, some of the commercial houses of Alexandria are sending agents into

(16) Gibbs, J., *Cotton Cultivation in India and Other Countries* (London, 1862); Hansard Third Series, vol. CLXXII (1863), pp. 178-188.

(17) Haywood, G.R., *India as a Source for the Supply of Cotton* (Manchester, 1862).

(18) Hansard, Third Series, vol. CLXXII (1863), pp. 180-181.

the interior to buy up the cotton in advance. But so well understood is the condition of the cotton growing region of the United States even by the poorest fellahs, that it is difficult to persuade them to sell on terms which heretofore they would have been delighted to accept. ⁽¹⁹⁾

Mr. Thayer also reported that Egypt was shortly to be visited by a mission from the Cotton Supply Association of Manchester and that the viceroy was prepared to restore a number of irrigation canals which at the moment were obstructed and were hindering the development of cotton cultivation.

A commission representing the Cotton Supply Association and headed by G.R. Haywood arrived in Egypt in July, 1861, to study on the spot Egypt's possibilities of increasing her cotton production. The commission recommended the employment of skilled supervisors and the use of modern machinery. The succeeding summer, Saïd Pasha, the Viceroy of Egypt at that time, visited England, where he was royally received. While in Manchester, the Viceroy promised that he would do his best to double the amount of cotton of the last year. In this connection, Mr. Thayer, the American consul at Alexandria, wrote :

The Viceroy has exerted his influence to aid in the increased cultivation. During the recent visit in England he assured the manufacturers of Manchester that the next year's crop should be at least one-half greater than in any previous year; and he has accordingly advised all the large native proprietors hereafter to sow one quarter of their land with cotton. As the advice of his highness is practically equivalent to a command, the proprietors have commenced by importing large quantities of seed and various labour-saving machines for planting and irrigating the soil, and the many steamers and sailing vessels which arrive in this port are constantly bringing the most improved patterns of cotton gins and other inventions calculated to expedite the great agricultural revolution now in progress. . . . (Since June, 1861, the number of steam cotton-cleaning establishments has increased from 24 to 50). . . . the fellaheens themselves are beginning to see how the high prices now ruling at Alex-

(19) *Foreign Relations of the U.S., 1861-1862* (Washington, 1862), Part I, p. 423.

andria render desirable a more rapid preparation of their great scraple, and the prospect is that before the markets of the world recover from the effects of the war in America, the old fashioned hand machinery will have passed out of use. ⁽²⁰⁾

(6) *The Stimulus of High Prices.*

As Mr. Thayer pointed out, the greatest factor in the increased cotton production of Egypt was neither the activity of the Cotton Supply Association nor the interest of Said, the Viceroy. It was the irresistible appeal of high prices brought about by the blockade of American ports in the south which created the cotton famine in Europe. Cotton prices in Alexandria fluctuated according to war news from America. The American consul wrote that :

.... prices vary principally with the spirit of the daily telegrams from the Liverpool market and the impressions as to the probability of peace in America entertained by the mercantile community of Liverpool and Alexandria. A decided victory on the part of the Union forces tells ordinarily in a depreciation of price. ⁽²¹⁾

It is not necessary at this point to go into a statistical study of cotton prices during the first half-decade of the 'sixties. It is sufficient to say that in October, 1861, the price of cotton at Liverpool was slightly less than twice the average monthly price for 1860. By October, 1862, it more than doubled again, and throughout 1863 and 1864 the average price remained more than four times that prevailing before the outbreak of the Civil War. It was not until 1870 that prices began to drop to the pre-war level. ⁽²²⁾ Liverpool prices were reflected in the demand for cotton at Alexandria, and Egyptian cotton cultivators reaped fantastic profits. According to a statement made in the House of Commons in 1863, the produce of an acre of cotton in Egypt, which before 1860 was worth not more than five pounds sterling, jumped up to twenty pounds sterling in 1862. ⁽²³⁾ Although the amount of the Egyptian

(20) *Foreign Relations of the U.S., 1862* (Washington, 1863), pp. 1101-1102.

(21) *Ibid.*

(22) Arnold, A.A., *History of the Cotton Famine* (London, 1864), pp. 80-82, Thomas Ellison, *The Cotton Trade of Great Britain* (London, 1863) p. 91, *Foreign Relations of the U.S., 1862*, p. 1101.

(23) Hansard, Third Series, vol. CLXXII, 1863, pp. 180-181.

crop increased less than fifty per cent from 1861 to 1862, its value increased almost 350%. The succeeding year a similar increase in quantity brought an increase of almost 200% in money returns. An inevitable consequence of such profits was the rapid extension of cotton cultivation in Egypt, the development of an active cotton export trade to Europe, and the abandonment of other forms of economic activity. The following table reflects these tendencies :

Year	Cotton Production for export in quintals	Value of exports in pounds Turkish	Value of Total export in pounds Turkish
1860	501,324	1,107,788	3,090,983
1861	596,200	1,430,880	3,743,410
1862	820,110	4,920,660	7,806,940
1863	1,287,000	9,356,490	12,031,450
1864	1,740,000	14,842,700	16,445,710
1865	2,507,000	15,443,120	16,861,350

Quintal : approximately 100 pounds, Turkish pound equivalent, \$4.40. '24"

It will be seen from the above that in Volume Egyptian cotton exports increased about 500% between 1860 and 1865. In 1860 Egypt furnished only about 3% of all the cotton imported into Great Britain and the continent. In 1865, Egypt provided them with 12% of this product. ⁽²⁵⁾ The increase in the value of the Egyptian crop — about 1400% during the five-year period — is even more striking. Even more impressive was the fact that cotton exports increased from 36% to about 92% of the total Egyptian exports. A real cotton fever had overtaken the country, affecting its entire economic and political system.

Ever since then Egypt has developed new significance to Great Britain. In England it was felt that there should be no interruption in the Egyptian supply of cotton even after the termination of the American Civil War. It was feared that America would not be able to supply Europe with the same quantity of cotton as before. If the North won the war, slavery would be abolished and the

(24) Roux, *op. cit.*, pp. 80-84.

peculiar advantages of the cultivation of cotton in the United States would come to an end. There was also the possibility that the conquered states would be punished by a heavy indemnity which would add to the cost of cotton cultivation. If the South won its independence, it would be burdened with all the expenses of a sovereign state, *i.e.*, interest on a large war debt plus the cost of an army and navy for defense against the North. The only wealth available for taxation in the South would be directly or indirectly connected with cotton. The inevitable result would be a considerable increase in the costs of producing cotton. Thus reasoned many Englishmen during the years 1863-1865. (26)

The termination of the Civil War and the return of southern cotton to the markets of the world did not, as a matter of fact, result in a permanent curtailment of the Egyptian output. There was, to be sure, a decline in production in 1866 and in the few years immediately following, but at no time was there any danger that Egyptian exports would fall to the figure of 1860. Actually they never fell below two and a half times the figure of 1860. The ability of Egypt to face American competition may be attributed principally to two facts: First, there was much exaggeration in Europe concerning the accumulated supplies of cotton in the South. Actually it took the South a few years to get its production up to normal again. During these years prices held up well enough to enable all but the least efficient Egyptian producers to continue to grow cotton at a profit. Second, the superior quality of the Egyptian fiber, which by this time had achieved a worldwide reputation, placed it outside and above competition based entirely upon price. Egypt quickly recovered from her post-war slump, and by 1876 her exports were 80,000,000 pounds (200,000 bales) in excess of 1865. Thus Egypt had succeeded in carving for herself an important place among the cotton producing countries. (27)

During the 'seventies Lancashire envisaged another menace to the American cotton supply. There had been developing in the United States a healthy and prosperous cotton manufacturing in-

(25) Percentages are based on Ellison, *op. cit.*, p. 91, and Hammond, *op. cit.*, p. 261.

(26) Roux, *op. cit.*, pp. 75-76.

(27) Roux, *op. cit.*, pp. 97-107; Ellison, *op. cit.*, pp. 142-143; A.F. Shepherdson, *Cotton Facts* (New York, 1878).

dustry. This worried cotton manufacturers in Great Britain not only because of the competition it promised them in the finished product but because it put pressure upon their sources of supply. In 1873 American mills used three times as much cotton as they had in 1860. If this continued, the time might come when the major part of the American crop would be consumed at home. Thus very little would be available for British manufacturers. In these circumstances Egypt assumed a greater importance as regards Britain's economic interest and the whole of industrial Europe at large.

CONCLUSION:

The above analysis tempts us to reconsider the motives of Britain's occupation of Egypt in 1882. It is true that Egypt's significance to Britain goes back as far as the French occupation of the country in 1798. Ever since then Britain's policy towards Egypt was based on the assumption that if Egypt were to fall under the dominance of a European Power, that power should be itself. To Britain, Egypt constituted a key position in the chain of communication with its empire in the far east. Therefore it was willing to let the *status quo* in Egypt as long as it was assured freedom of passage to its empire in the Far East. Nevertheless, one cannot deny that Britain would have been much happier if it had complete control over the country. Any attempt to realise its ambition, however, would have led to an open conflict with the other European powers, mainly France. Even when France succeeded in selling the Suez Canal project to Said, viceroy of Egypt, Britain was not the least worried as long as passage through the canal was to be free to all nations.

In other words Britain did not seriously contemplate military occupation of Egypt at that time. One wonders then, what really changed Britain's policy towards Egypt? What was the added factor that transformed Britain's project of military occupation of Egypt from the stage of a cherished desire to the stage of reality? At that point of discussion, we must not confuse between the factor that influenced Britain's decision and the political circumstances that helped it to carry on that decision. The political circumstances were the relative weakness of France after its defeat from Germany, the emergence of new powers in Europe,

such as Germany and Italy and the scramble over Africa among these powers. The factor behind Britain's decision was simply an economic one, i.e., Lancashire's need for cotton.

As shown above, Egypt proved to be the most promising country for the cultivation of cotton. The cotton manufacturers of Lancashire were completely satisfied, if only they were assured of uninterrupted and smooth supply from Egypt. British occupation of Egypt would not only provide such a guarantee, but would also mean the direction of governmental activity to increase the area under cotton cultivation through heavy expenditure on irrigation plans. At the end Egypt would be changed into a huge cotton plantation to satisfy the needs and desires of a colonial power.

LA NOTION DU REVENU D'ENTREPRISE (*)

par

le Dr. RAFLA BISHARA NAGGAR

CHAPITRE VI.

LE BENEFICE D'EXPLOITATION ET LA MODIFICATION DE VALEUR DE L'UNITE MONETAIRE

Nous avons raisonné, jusqu'ici, comme si les prix étaient stables, et qu'il n'y avait aucune modification dans la valeur de l'unité monétaire.

Mais tout cela n'est, aujourd'hui, qu'un mythe. Depuis 1914, et surtout depuis 1940, l'indice général des prix a considérablement varié.

Supposons qu'une entreprise ait acheté une machine à L.E. 5.000, en 1940, avec une durée approximative de vie de 10 ans. De 1940 à 1950, l'entreprise a procédé à son amortissement annuel. Supposons qu'en 1950, elle veuille la remplacer; elle devra, peut-être, déboursier, L.E. 7.000, alors que le fonds d'amortissement constitué ne s'élève qu'à L.E. 5.000. Où trouver le supplément de L.E. 2.000 ?

D'autre part, l'entreprise pourrait se trouver dans la nécessité de remplacer, par suite de l'évolution technique, une machine qui ne soit pas complètement usagée. Cette dernière avait, d'abord, été achetée à un montant S ; par suite de la dévaluation monétaire, son prix est devenu $S + E$. Supposons qu'elle soit vendue avec un bénéfice B . Le prix de vente sera, donc, $S + E + B$. L'organisme devra donc payer l'impôt, non seulement sur les bénéfices, mais aussi sur E .

(*) Voir L'Egypte Contemporaine Nos. 314 et 316.

Les conséquences de cet état de choses auraient été les suivantes :

- a) E (le montant de la dévaluation) n'a pas été couvert par l'amortissement;
- b) E doit supporter l'impôt sur les bénéfices;
- c) et ce qui est plus grave, c'est que E — au lieu d'être épargné — a été distribué aux actionnaires.

Le problème se présente de la même façon pour les produits échangeables.

Ainsi, au moment d'une grande perturbation dans les prix, nous trouvons beaucoup de difficultés à expliquer et à interpréter les résultats fournis par la Comptabilité: dans le compte "Pertes et Profits" nous sommes en face de résultats fictifs dus à une évaluation des marchandises et du matériel à un taux qui n'existe plus.

L'évaluation sur base du coût d'achat, en cas de hausse de prix, donne une fausse idée de la situation d'une entreprise donnée: les bénéfices apparents de certaines branches seraient traduits en pertes si, par la suite, la méthode d'estimation en base du cours du jour est adoptée. Aussi l'entreprise aurait perdu plus d'une occasion de transférer son activité vers une ou plusieurs branches plus rentables.

C'est pour cela, que dans certains pays, en période de réévaluation des bilans, certaines Sociétés, qui distribuaient des dividendes sous l'empire de la méthode d'évaluation en base des coûts historiques, ont été acculées à la faillite.

Voici, à titre d'exemple, un état représentant la variation des prix, en Egypte, de 1939 à 1960 (Annuaire statistique 1960-1961).

<i>Année</i>	<i>Indice prix produits alimentaires</i>	<i>Indice coût de la vie</i>
1939	100	100
1941	141	138
1942	194	185
1943	263	243
1944	312	279
1945	325	293
1946	310	288
1947	298	279
1948	299	281
1949	302	278
1950	327	293
1951	356	319
1952	347	317
1953	324	296
1954	323	284
1955	331	283
1956	337	290
1957	357	302
1958	358	302
1959	360	303
1960	361	304

La hausse des prix depuis 1945 a suscité un grand débat autour de la signification du terme "Revenu", et les discussions ne se sont plus limitées au sujet du revenu qui apparaît dans les états financiers, mais ont embrassé, aussi, la manière de fixer le bénéfice comme base de l'impôt sur les bénéfices commerciaux. Cela nous amène, ainsi, à réviser la théorie classique de l'amortissement, et à fixer sur de nouvelles bases l'évaluation des produits échangeables. Nous serons, aussi, amenés à réexaminer la question de l'autofinancement en pareille période de variations des prix.

*Section I. — L'évaluation de l'actif et l'autofinancement
en période de modification des prix.*

A. — L'amortissement.

The United States Steel Corporation, dans son rapport de 1947, pose déjà le problème de l'évaluation des Immobilisations

en base du coût de remplacement, à la suite de la période de hausse des prix qui balaie le monde depuis la fin de la guerre.

A la même période, l'Association des comptables, aux U.S.A., décide, au cours de son Congrès annuel, de substituer le coût de remplacement au prix de revient, pour le calcul de l'amortissement; toutefois, elle considère le surplus d'amortissement comme emploi de bénéfice; ce à quoi s'opposent les entreprises qui insistent pour faire admettre cette augmentation comme frais.

Mais avant de discuter de la nature de ce surplus, voyons, d'un point de vue statistique, son importance par rapport à l'amortissement ordinaire.

Il n'y a pas, en Egypte, de statistiques pour savoir si l'amortissement a été établi en base du coût de remplacement, ou en base du prix de revient.

Aux U.S.A., par contre, on a établi plus d'une statistique à ce sujet :

a) Une première estimation a été faite par Selchter en 1947 ⁽⁵⁷⁾. La différence entre l'amortissement de remplacement et l'amortissement historique a été évalué à 1 billion de dollars.

Voici comment cet auteur a procédé: il a pris l'indice du coût de la vie en 1947, qui était de 160 (1940 étant prise comme année de base), et l'a multiplié par le chiffre de l'amortissement pratiqué en 1940, qui était de l'ordre de 3 billions 5 de dollars.

De ce produit ($160 \times 3,5$), soit 5 billions 6 de dollars, il a déduit le total des amortissements pratiqués en 1947, sur base du coût historique, soit 4 billions 6 de dollars. La différence représente 1 billion de dollars. Cela suppose, bien entendu, que le total de l'actif fixe des entreprises en 1940, a été acheté avec les prix de 1940.

b) Un autre écrivain américain, Cary Brown, a établi une autre statistique en 1952. ⁽⁵⁸⁾

Il a admis que les éléments de l'actif des entreprises qui n'ont pas été amortis entièrement jusqu'en 1948, comme amortis avec le taux admis pour l'amortissement sur base d'annuités constantes.

(57) U.S. joint Committee on the Economic Report.

(58) Effects of Taxation, Depreciation, Adjustments on price changes.

L'auteur a, ensuite, pris en considération que ces éléments, achetés bien avant 1948, avaient une longue durée d'existence. Comme les prix avaient subi beaucoup de variations depuis 1938 (année de base), Brown a tenu à mettre en concordance, en 1948, l'amortissement effectué en base de la moyenne de 1938, avec la valeur de l'actif acheté, avant 1948, au niveau de 1948. De cette façon, il a établi l'amortissement annuel sur base des actifs réévalués.

* * *

Brown a, aussi, étudié le cas de 30 Sociétés américaines à partir de leurs rapports annuels, et établi la statistique suivante concernant la différence entre le taux d'amortissement historique et le taux d'amortissement de remplacement.

<i>Nombre de Sociétés</i>	<i>Proportion de l'augmentation</i>	
2	100—124	augmentation de 1/4
11	125—149	" de 1/2
8	150—174	" de 3/4
2	175—199	" du double
7	200—	" plus du double
—		
30		
==		

Ce tableau nous révèle l'existence d'une différence sensible dans la proportion de l'augmentation sur les 30 sociétés envisagées, 7 d'entre elles devaient modifier l'amortissement historique à plus du double, tandis que pour onze autres, la modification à effectuer n'était que de moitié.

D'autre part, les écrivains américains ont évalué les bénéfices des Sociétés anonymes soumis à l'Impôt, en 1948, à 38,3 billions de dollars. D'après eux, ces bénéfices auraient dû être amputés de 9% au moins si les entreprises avaient adopté le régime de l'amortissement en base du coût de renouvellement. Le taux d'imposition aux U.S.A., à cette date étant de 38%, le montant de l'impôt aurait dû baisser de 1.3 billion de dollars environ.

Cette économie dans le montant des impôts — économie due à l'emploi du mode d'amortissement à partir du coût de remplacement — représente, en fait, une augmentation dans les montants utilisés par les entreprises au titre de l'autofinancement. Il est vrai que cette diminution — 1,3 billions de dollars en 1948 — ajoutée au chiffre total des investissements (*) aux U.S.A., soit de 65 billions de dollars pour cette date, d'après les auteurs américains, constitue peu de choses. Toutefois, il ne faut pas oublier que cette économie, rapportée d'année en année, représente, à la longue, un chiffre appréciable, et devrait, de toute façon, être mesurée par rapport au bénéfice net, et non par rapport aux investissements.

*B. — Le problème de l'évaluation des Produits
finis et des matières premières.*

La discussion à propos du problème de l'estimation des produits échangeables et des matières premières, en période de variation des prix, a pour but de montrer l'influence de l'évaluation.

- 1) sur les bénéfices réels soumis à l'impôt sur les bénéfices et qui apparaissent dans les éléments comptables;
- 2) sur l'Economie du pays.

La hausse des prix depuis 1940, la parution, en 1941, de la loi égyptienne sur les bénéfices exceptionnels et l'autorisation, donnée, par cette loi, aux entreprises de constituer des réserves en vue de parer à la diminution de la valeur des stocks ont fait de la question de l'évaluation des stocks une question primordiale.

*I. — L'estimation des produits échangeables
et le problème des bénéfices.*

L'évaluation des Produits a une influence directe sur les bénéfices nets soumis à l'impôt, car chaque fois que la valeur des stocks s'élève, à la fin d'une période, le prix de revient des marchandises vendues diminue, et les bénéfices augmentent; de même, lorsque la valeur des stocks diminue, le coût des produits vendus écoulés augmente, et les bénéfices diminuent.

En période normale, on suppose que le stock des produits est vendu ou livré à la fabrication, selon la date à laquelle il a été

(*) dans les entreprises.

acheté; en base de cette supposition, les frais des marchandises achetées sont virés à la production ou aux ventes. Les stocks en magasin, en fin de période, sont supposés avoir été achetés, en dernier lieu, et sont valorés sur cette base. C'est la méthode F.I.F.O. (First in, First out = ce qui est acheté en premier lieu sort en premier lieu).

Sous ce régime, en cas de hausse des prix, les entreprises réalisent des bénéfices au-dessus de la normale, car le stock en magasin, en fin d'exercice, sera évalué à de hauts prix, alors que le stock d'entrée l'a été à moindre prix.

Les bénéfices qui proviennent de l'augmentation qui apparaît dans la valeur d'une quantité fixe d'unités de marchandises en magasin seront appelés bénéfices d'inventaire, à l'encontre des bénéfices de l'exploitation proprement dite, et qui seront dénommés bénéfices commerciaux ou industriels.

Les auteurs comptables, qui préfèrent éliminer les bénéfices d'inventaire du bénéfice net, affirment que les premiers ne représentent pas du numéraire pouvant être réalisé, mais seulement des bénéfices fictifs, irréalisables dans la plupart des cas. C'est pour cela qu'il ne faudrait pas, d'après des auteurs, enfler les bénéfices au moment de la hausse des prix par le moyen de l'estimation d'unités réelles de stock en magasin à de taux élevés ou, à l'inverse, pratiquer une politique de déflation par l'évaluation à de bas prix.

Les bénéfices d'inventaire ne sauraient, en conséquence, être réalisés que lors de la liquidation complète du stock; entretemps, il faudrait ouvrir un compte "Réserves pour plus-values" qui engloberait tous ces bénéfices d'écritures.

Pour parer aux inconvénients de la méthode F.I.F.O., certains auteurs américains préfèrent faire sortir du magasin, en premier lieu, ce qui été acheté en dernier lieu. C'est la méthode L.I.F.O. qui est, alors, préconisée (Last in, First out = dernier entré, premier sorti).

D'après cette méthode, le stock en magasin est supposé sortir dans un ordre opposé à celui de l'achat. Sur cette base, les ventes supporteront les frais totaux que comprend le dernier stock en magasin dans la limite des quantités vendues.

Si nous comparons la méthode L.I.F.O. à la méthode F.I.F.O., nous remarquons que la première façon de procéder donne un bénéfice moindre en cas de hausse des prix, et un bénéfice plus

élevé, si les prix commencent à descendre; mais, toutefois, à la condition expresse que les quantités en magasin soient stables. S'il y a des variations dans ces dernières, elles détruiront la relation indiquée, surtout s'il y a de fortes liquidations de stocks.

L'estimation des stocks de fin d'exercice par la méthode L.I.F.O. a été admise aux U.S.A., après 1931, appliquée sur une vaste échelle à partir de 1939, et reconnue, par la suite, par l'Administration Fiscale.

En Egypte, la législation fiscale n'a énoncé aucune règle précise, à propos de la question de l'évaluation des produits finis: elle n'admet que les bases de la Comptabilité ordinaire comme méthode de travail; et comme ces bases ne sont pas parfois claires, il en est résulté de graves malentendus entre les Contribuables et l'Administration; ce qui a contribué à soumettre les bénéfices commerciaux, et, partant, à l'impôt sur les bénéfices exceptionnels.

Ci-après, une illustration sommaire de l'élimination des bénéfices d'inventaires:

1) Supposons que le stock des produits finis au début d'un exercice donné s'élève, suivant écritures à	L.E.	70.000
2) Supposons, d'un autre côté, que le stock des produits finis, en fin d'exercice, atteigne, selon écritures aussi	L.E.	105.000
3) Si le stock, en fin d'exercice, est évalué selon les prix en cours au début de l'exercice, il atteindra	L.E.	85.000
4) L'augmentation de la valeur du stock, en base des prix du début de l'exercice sera de L.E. 85.000 — L.E. 70.000, soit .	L.E.	15.000
5) La modification en valeur du stock de fin d'exercice, selon les prix de fin d'année, par rapport à ceux du début, sera de L.E. 105.000 — L.E. 85.000, soit	L.E.	20.000
6) En vue de conserver intacte la valeur du capital réel investi, dans les produits échangeables, nous devons éliminer le bénéfice d'inventaire; et la précédente modification en valeur (5) ne sera que de: 20.000 × 70.000		
soit	L.E.	16.470
85.000		

II. — Choix dans les méthodes d'évaluation.

La question importante qui se pose à toute entreprise est celle de savoir laquelle des deux méthodes serait à adopter pour avoir le maximum de précision dans le calcul du bénéfice: celle qui inclurait les plus ou moins values dans les comptes Résultats ou celle qui les éliminerait.

Il y a lieu de relever, tout d'abord, à l'encontre de la méthode des plus values les inconvénients :

- a) l'inclusion des bénéfices d'inventaires dans les Comptes Résultats favoriserait, du point de vue économique, un plus grand optimisme, en cas de hausse des prix, et un plus grand pessimisme, en cas de baisse ;
- b) l'imposition des plus values à la cédule des bénéfices commerciaux placerait les entreprises dans une situation critique en soumettant, par la suite, ces plus values à l'impôt exceptionnel.

Le Département américain du Commerce a essayé d'établir une statistique des modifications à apporter aux bénéfices des Sociétés anonymes pour les années 1929 à 1948, en vue de pouvoir éliminer les bénéfices ou pertes d'inventaire.

L'état statistique, en question, comprend 3 parties :

- a) une partie est relative au chiffre des bénéfices avant toute modification;
- b) une seconde partie a trait aux modifications à apporter à ce chiffre;
- c) la troisième partie indique les bénéfices après les modifications introduites.

Ci-après, nous donnons un sommaire de cet état établi en bilions de dollars.

<i>Année</i>	<i>Montant avant Régularisation</i>	<i>Modifications</i>	<i>Bénéfices Régularisation</i>
1929	9.818	+ 472	10.290
1930	3.303	+ 3.260	6.563
1931	— 783	+ 2.414	1.631
1932	— 3.043	+ 1.047	— 1.995
1933	162	— 2.143	— 1.981
1934	1.723	— 625	1.098
1935	3.224	— 227	2.997
1936	5.684	— 738	4.946
1937	6.197	— 31	6.166
1938	3.329	+ 963	4.292
1939	6.467	— 714	5.753
1940	9.325	— 148	9.177
1941	17.232	— 2.617	14.615
1942	21.098	— 1.274	19.824
1943	24.516	— 824	23.692
1944	24.333	— 294	24.039
1945	20.389	— 613	19.776
1946	21.840	— 5.028	16.812
1947	29.784	— 5.075	24.709
1948	34.000	— 3.300	30.700

L'étude attentive de cet état nous permet de tirer les renseignements suivants :

- a) Durant l'année 1930, p.e. — année de baisse des prix — nous remarquons que les pertes fictives déduites du revenu net égalent les bénéfices dérivant des registres; en conséquence, les montants soumis à l'impôt auraient dû être le double de ceux obtenus des écritures, soit 6,6 billions au lieu de 3,3 billions de dollars;
- b) Par contre, pour l'année 1946 — année de hausse des prix — nous voyons que les bénéfices réels doivent être de 16,8 billions de dollars au lieu de 21,840 billions: c.a.d. (*) une imposition supplémentaire de 5 billions, soit le 1/3 du bénéfice après régularisation;
- c) Si nous comparons le chiffre des régularisations, pour 1946, aux bénéfices avant modification, un fait important

(*) qu'il y a eu.

s'impose à nous: les régularisations égalisent 23% des bénéfices totaux avant paiement des impôts (taux: 38%) et 37% après leur paiement.

En voie de conséquence, le bénéfice net réel serait le bénéfice net dérivant des écritures comptables, duquel on déduirait les sommes nécessaires

- a) pour régler les impôts ;
- b) pour conserver au stock des produits sa valeur réelle;
- c) pour égaliser l'amortissement historique à l'amortissement de remplacement.

C. — *Le problème de l'autofinancement.*

La recherche de l'autofinancement se complique, d'une façon singulière, au moment des variations monétaires, au même titre d'ailleurs que toutes les questions comptables. On se trouve devant la nécessité de procéder à l'évaluation — exprimée en une même unité — des "vraies valeurs" des capitaux versés et des Immobilisations effectuées, ce qui amènerait à des calculs de réévaluation compliqués et très souvent incertains. Il demeure entendu que ces réévaluations doivent être pratiquées de la même manière, tant pour les éléments de l'actif que pour ceux du passif; ce qui n'est guère aisé à effectuer. On peut, ainsi, avancer, sans risque de se tromper, que l'appréciation de l'autofinancement, facile à pratiquer aussi longtemps que la valeur de l'unité monétaire reste invariable, devient aléatoire aussitôt que surviennent de fortes variations de prix.

Nous allons concrétiser ces réflexions par cet exemple simplifié à l'extrême.

Soit une affaire dont le bilan (1) est le suivant :

	L.E.		L.E.
Immobilisations	50	Capital	60
Disponibilités	25	Fonds d'amortisse-	
Réalisables	15	ment	30
	90		90
	==		==

Il est entendu que les chiffres exprimés dans ce bilan correspondent à la réalité de la situation et que le fonds d'amortissement reflète la dépréciation effective des Immobilisations (60% de leur valeur).

Supposons, par la suite, que la monnaie est dévaluée de moitié. L'entreprise pourra réévaluer intégralement le chiffre des Immobilisations et le porter à L.E. 100; d'autre part, par suite des remboursements des débiteurs, les disponibilités seront portées à L.E. 30.

La situation (2) de l'affaire se présentera comme suit :

	L.E.		L.E.
Immobilisations	100	Capital	60
Disponibilités	30	Fonds d'amort.	30
Réalisables	10	Réserve p. plus value	50
	140		140
	==		==

Cette présentation du bilan ne peut être que provisoire, car, un jour ou l'autre, il faudra se décider soit à virer la réserve pour plus value au capital, soit à la répartir entre le capital et le fonds d'amortissement.

Il y a lieu de remarquer, tout d'abord, qu'en ce qui concerne le capital, rien n'indique dans quelle proportion la société se doit de reconnaître une augmentation de sa dette envers les apporteurs. Par contre, le fonds d'amortissement présente, quant à lui, une grandeur indiscutable: avant comme après la dévaluation, il doit valoir les 60% du montant des Immobilisations. La nouvelle valeur de ce fonds sera, donc, de L.E. $100 \times 60\%$, soit L.E. 60. Le solde du passif, L.E. 140 — L.E. 60 = L.E. 80, donnera, ainsi, la nouvelle valeur à attribuer au capital.

Le bilan (3) de l'entreprise, tel qu'il doit être dressé, devient donc :

	L.E.		L.E.
Immobilisations	100	Capital	80
Disponibilités	30	Fonds d'amort.	60
Réalisables	10		
	140		140
	==		==

Appliquons, maintenant, à ces cas, la formule précédemment proposée pour l'autofinancement :

$$\text{Aut.} = \text{Immob.} + \text{Stock} + \text{Dispon.} - \text{Capital}$$

$$\text{Bilan (1)} = \text{L.E. } 50 + 0 + 25 - 60 = 15 \text{ unités anciennes}$$

$$\text{Bilan (3)} = \text{L.E. } 100 + 0 + 30 - 80 = 50 \text{ unités nouvelles}$$

Nous constatons, que pour le nouveau bilan, le chiffre de l'autofinancement est en nette augmentation par rapport à celui de l'ancien. Si même on corrige le nouveau chiffre de l'autofinancement en tenant compte de la dépréciation de la monnaie (50 unités nouvelles = 25 unités anciennes), on peut se rendre compte que l'autofinancement, initialement de L.E. 15, semble avoir fortement augmenté; d'autre part, le chiffre des Immobilisations, dans le dernier bilan, est supérieur à celui du capital, alors que dans le premier bilan, il lui était nettement inférieur.

Ce résultat semble, de prime abord, assez drôle: la dévaluation n'a pas, certainement, la capacité de pouvoir modifier le passé; nous sommes obligés d'admettre que c'est avec l'apport initial (capital d'origine) que l'entreprise a effectué ses investissements en Immobilisations, et il ne saurait être question, maintenant, de découvrir que ces acquisitions ont été faites par des rétentions sur les bénéfices. Si la formule de l'autofinancement conduit à cette situation absurde, c'est certainement d'elle que vient cette irrégularité.

L'explication de cet état de choses est, d'ailleurs, fort simple. En introduisant dans la formule de l'autofinancement les chiffres du bilan (3), nous avons compté sur des apports réestimés à 80 unités seulement; c.a.d. sur un montant proportionnellement trop faible par rapport à la valeur réévaluée de l'actif. L'autofinancement, qui résulte de la différence entre actif et passif réévalués, apparaît, ainsi, majoré d'une façon illogique.

Le calcul devrait être fait de toute autre manière. Il faut introduire dans la formule de l'autofinancement, pour l'actif et le passif, des valeurs identiques. Or les apports, intégralement réestimés, se montent, non pas à 80, mais à 120 unités. La formule donnera alors :

$$\text{Aut.} = 100 + 30 - 120 = 10$$

Elle montre que l'autofinancement, non seulement ne s'est pas accru, mais a, même, diminué.



De ce qui précède, nous pouvons déduire que toute diminution relative du montant du capital conduit à une augmentation apparente de l'autofinancement, surtout, lorsqu'au moment d'une dévaluation, le capital a été réévalué dans une proportion moindre que l'actif; mais en pareil cas, la Société ne cherche-t-elle pas, par ce moyen, à procéder à une réduction cachée de son capital ?

Ce bref aperçu montre bien avec quelle prudence il faut examiner les comptabilités sur lesquelles ont passé les rectifications monétaires. Pour peu que les réévaluations n'aient pas été analogues, à l'actif et au passif, la physionomie initiale du bilan se trouve modifiée et l'appréciation de l'autofinancement devient très délicate. L'estimation correcte de cet autofinancement exige, ainsi, d'être basée sur des valeurs semblablement réestimées d'actif et de passif.

SECTION II :

LA CONCEPTION DU COUT DE REMPLACEMENT ET LA NATURE DU REVENU D'ENTREPRISE

La conception du coût de remplacement n'est pas facile à définir; tout ce que l'on peut dire, c'est qu'elle autorise la pratique de l'amortissement et l'évaluation du stock en magasin sur des bases assez proches de la réalité, en période de variations monétaires; c'est-à-dire qu'elle permet d'assurer la fixité du capital d'exploitation, principe de base de toute gestion des entreprises.

Pour Pigou ⁽⁵⁹⁾, le capital, à tout moment donné, est composé d'unités fixes, en vertu d'un inventaire matériel. Ces unités sont évaluées en tenant compte des réactions de l'offre sur la demande, et réciproquement.

Pour maintenir le capital intact, il faudrait, dans le cas d'usure d'une de ces unités, pouvoir la remplacer par une autre unité similaire. Si nous partons de ce point de vue, nous pouvons avoir une idée précise du revenu net réalisé: c'est le total du flux annuel continu résultant de la conjonction du capital et du travail, duquel

(59) Pigou-Maintaining capital intact. — *Economica* — Août 1941.

l'on déduit les sommes nécessaires à la conservation du fonds originaire.

Sur cette base, il y a deux conceptions de l'amortissement :

- a) la première qui voit que l'amortissement doit être calculé en proportion d'un pourcentage du coût de remplacement actuel;
- b) la seconde — en plus de ce qui précède — exige de prendre en considération la diminution qui a lieu sur les anciens montants affectés à l'amortissement, par suite de l'augmentation des frais de la période actuelle.

Mais en laissant cette dernière difficulté de côté, et en mettant en exécution l'idée du coût de remplacement, la diminution en valeur que nous devons couvrir, durant l'année courante, est composée du manquant qui dérive de la hausse actuelle des prix, tout en notant que le manquant qui s'est produit, au cours des années antérieures par suite de la hausse des prix, aurait dû être couvert durant l'année durant laquelle il a eu lieu. L'amortissement, en ce sens, devrait couvrir les frais effectifs de remplacement quand a lieu l'augmentation des prix.

Pour Hayek ⁽⁶⁰⁾, le revenu courant doit être fixé, non seulement en tenant compte des réserves nécessaires pour la conservation du capital au moyen d'unités matérielles fixes, mais aussi en prenant en considération ce que l'on peut faire pour conserver au revenu escompté un pouvoir d'achat continu.

Le capital qui doit être conservé ne doit pas être considéré comme un montant fixe, mais comme un indice qui représente un montant déterminé de la valeur actuelle des services à venir; et le meilleur moyen de le conserver, et de le maintenir intact, consiste à ne pas rendre le chiffre des services ou des biens, produits durant une année donnée, de beaucoup supérieur ou inférieur à la normale. La difficulté réside, toutefois, dans la prévision des variations des prix.

Pour de Paula ⁽⁶¹⁾, la prévision des modifications des prix est des plus difficiles à effectuer, car on ne saurait prévoir, à l'avance,

(60) Hayek. — *The pure theory of capital*. — P. 301.

(61) De Paula. — *Rising price levels in relation to accounts*. — January 1949. — London.

les prix qui seront payés, à l'avenir, en vue du remplacement des éléments actuels de l'actif.

Et cette vérité, à elle seule, nécessite l'introduction d'un changement dans la façon d'évaluer, quand les montants nécessaires pour le remplacement ont été effectués en base d'annuités constantes durant un nombre déterminé d'années; et cela soit en constituant des annuités supplémentaires d'amortissement, soit en effectuant des montants pour le renouvellement, au lieu de l'amortissement normal, mais basés sur les coûts de remplacement prévisibles.

C. Terborgh et P. Wiles ⁽⁶²⁾ ont présenté une autre méthode de travail pour la conservation du capital; elle réside dans l'idée de pouvoir d'achat, et se résume dans la nécessité de veiller à la conservation du pouvoir d'achat du capital investi, au début de la fondation de l'entreprise, en utilisant l'indice général des prix.

Toutefois, il y a une difficulté réelle à fixer un nombre indice qui sera utilisé pour la détermination de l'augmentation ou de la diminution; et si pareil indice pourra être utilisé, par la suite, indifféremment, pour les produits de consommation ou pour les biens de production.

C. Terborgh trouve que le but de la politique de l'amortissement est de récupérer, chaque année, un nombre suffisant de dollars actuels pour contrebalancer la diminution du capital constitué en dollars anciens.

Supposons, dit-il, que l'amortissement d'une installation ait lieu par un 5% sur le coût originaire, que T soit ce coût et que R1, R2 et R3 soient les chiffres indices pour les années 1, 2 et 3.

En fin de 1ère année, les amortissements doivent être de
TSR1

En fin de 2ème année, les amortissements doivent être de
2TSR2

En fin de 3ème année, les amortissements doivent être de
3TSR3

(62) C. Terborgh. — Depreciation policy and post war Price Level. — Chicago.

P. Wiles. — Corporate taxation based on replacement cost. — Accounting research. — January 1951.

Les amortissements constitués sont

en fin de 1ère année TSR_1

en fin de 2ème année $2TSR_2 - TSR_1$

en fin de 3ème année $3TSR_3 - 2TSR_2$

Mais il se pourrait, aussi, que durant les mauvaises années — l'indice général ayant beaucoup baissé — le chiffre de l'amortissement soit négatif.

Malgré les avantages incontestables d'une comptabilité à bases fixes, et le fait qu'on peut utiliser les indices avec beaucoup de précision, la variation des prix due à l'inflation est un problème qui se pose, que l'emploi d'indices ne saurait complètement résoudre, et cela pour deux raisons principales:

- a) la première raison réside dans la nature même de l'inflation qui a son origine dans une augmentation du pouvoir d'achat par rapport aux biens et aux services disponibles. Cette augmentation, à son tour, est absorbée par la privation de consommation de beaucoup d'objets; et il se pourrait que, chaque fois qu'on établisse des règles pour amoindrir cette privation, l'inflation augmente;
- b) la seconde raison qui empêche qu'une comptabilité à bases fixes ne puisse éviter l'inflation est d'ordre psychologique: l'arrêt du courant de l'inflation réside dans la confiance que les gens ont dans leur monnaie; mais si cette confiance n'existe plus, rien ne peut arrêter l'inflation.

Certes, il n'est pas dit qu'on ne doive pas prendre des mesures pour atténuer les rigueurs de l'inflation, et avoir une comptabilité à bases fixes, mais ce travail n'est pas tout.

La vérité est que le principal défaut de l'adoption d'indices pour le redressement des comptabilités est de vouloir éliminer complètement le facteur "monnaie". on oublie souvent que ce facteur n'est pas un masque qu'on peut facilement enlever, mais qu'il fait partie de l'ensemble du rouage économique.

*La façon de veiller à la conservation du capital initial
"Point de vue économique"*

Pour conserver au capital initial sa valeur, le prix de vente d'un produit doit comprendre :

- 1) le coût de remplacement des produits vendus ou des matières premières utilisées dans la fabrication;
- 2) la quote-part des impôts à régler ;
- 3) la rémunération suffisante du capitaliste et des ayants-droit.

Il se pourrait que le prix de vente ne couvre pas toutes ces demandes; ce serait le cas si l'orientation de la hausse dans les prix des produits de remplacement n'est pas accompagnée d'une hausse raisonnable du prix de vente, ou d'une baisse suffisante du taux de l'impôt ou des rémunérations des ayants-droit. En pareil cas, il serait difficile de procéder au remplacement du produit.

Pour que l'entreprise puisse continuer à travailler, d'une façon rentable, lorsque les prix de vente n'arrivent pas à couvrir complètement les coûts de remplacement, il faudrait procéder au renouvellement des installations au moyen d'une augmentation du capital.

Mais si l'on veut procéder au renouvellement des produits sans augmentation des prix de vente ou du capital, il faudra diminuer les impôts ou la rémunération des ayants droit (actionnaires, collectivités publiques); à la condition, toutefois, de calculer les bénéfices en partant d'une monnaie rectifiée. Il est certain que ce travail est du ressort de la comptabilité.

"Point de vue comptable"

Plusieurs points de vue sont à prendre en considération :

I. — Il faudrait, tout d'abord, procéder, à l'aménagement de l'argent nécessaire pour le remplacement.

A. — Le montant assigné pour faire face à l'augmentation dans les frais de remplacement de l'actif doit être considéré comme "frais" à être supporté par les bénéfices dérivant de la vente des produits et des services.

De cette façon de voir les choses, l'amortissement des Immobilisations doit être calculé en base de leur coût d'achat; à cet amortissement annuel, doit être ajouté un montant supplémentaire, de telle sorte que les montants réservés soient suffisants pour couvrir le coût de remplacement. En principe, cette charge sup-

plémentaire devrait être prise en considération lors de la fixation des prévisions de ventes ou des comptes des coûts approximatifs.

Il y a, cependant, quelques indications à relever :

- 1) le coût de remplacement doit être établi au moyen d'unités en base des cours du jour, et non selon ce que cela devrait coûter à une date ultérieure;
- 2) la méthode de la charge annuelle d'amortissement en base du coût initial devrait être maintenue; il y a lieu d'ajouter à cela l'adoption de la règle en vertu de laquelle pour chaque perte dans le montant de l'actif devrait correspondre une réserve en écritures;
- 3) comme il y a des modifications techniques dans les éléments de l'actif, il est très rare qu'on puisse remplacer un élément par un autre tout à fait identique; de ce fait, il est presque impossible d'établir une prévision exacte du montant du coût de remplacement.

B. — Le montant assigné au remplacement des éléments fixes et des stocks en magasin de matières et de produits est à considérer comme une charge à ajouter au coût des marchandises et des services.

Remarques :

- 1) le coût ne peut pas être établi, d'une façon précise, si le montant assigné à l'amortissement n'est pas suffisant pour assurer la conservation du capital;
- 2) quand les prix de vente sont basés sur les coûts, et dans le cas où ces derniers ne comprennent pas la charge de l'amortissement, il est difficile, par la suite, de trouver les montants nécessaires au remplacement de l'actif à la fin de son existence;
- 3) l'emploi de cette méthode de travail permet d'établir une comparaison avec ce qui a été dépensé pour les autres éléments similaires, à des dates et à des prix différents.

C. — L'entreprise devrait considérer les montants assignés au remplacement comme réservés, jusqu'à ce qu'ait lieu le remplacement; et il est du devoir des dirigeants de diminuer la réserve du montant nécessaire représentant le coût initial de l'élément remplacé.

De la sorte, les montants qui constituent la réserve représentent la charge affectée pour le renouvellement de l'élément de l'actif fixe qui a été utilisé ou de la quantité de matières qui a été consommée et qui n'ont pas été remplacés encore.

Les montants nécessaires pour le renouvellement doivent, donc, être divisés en deux parties:

- a) une partie représente le coût initial;
- b) une autre constitue la différence entre le coût initial et le coût de remplacement.

*
* *

II. — Il faudrait, ensuite, choisir la méthode qui va servir de base pour le calcul du coût de remplacement. Il y a le choix entre deux méthodes: adopter le coût de renouvellement dans l'avenir ou préférer le coût de remplacement actuel.

A) Coût de remplacement futur.

Ce coût est celui qui est calculé en base des montants à réserver sur les bénéfices futurs ou des charges à imputer sur la fabrication ultérieure.

Dans ce cas, il est nécessaire de fixer.

- 1) la date à laquelle sera remplacé l'actif,
- 2) le coût du renouvellement à cette date,
- 3) et les modifications à introduire dans ce coût par suite des changements dans la production ou dans l'aspect extérieur du produit.

Le bilan, qui représente les réserves constituées, doit, donc, nous donner le coût de remplacement dans l'avenir, et non le coût de remplacement actuel.

B) Coût de remplacement actuel.

Ce coût est celui qui est calculé en base des montants à réserver sur les bénéfices de l'exercice en cours.

Dans ce cas, ce coût sera basé sur la moyenne des coûts courants actuels pour n'importe quelle date à choisir durant l'exercice financier.

- 1) Il n'y a aucune différence entre les coûts de remplacement courants ou futurs si l'opération de renouvellement a lieu à des dates rapprochées, qui sont connues d'avance ou si les immobilisations ont une courte durée d'existence.
- 2) L'assignation du coût de remplacement, à n'importe quelle date, est en rapport avec les prix à cette date.

Il y a lieu de relever, toutefois, que les sommes affectées au renouvellement, sur base du coût de remplacement actuel, ne permettent pas à une entreprise d'avoir à sa disposition le montant total exigé pour le remplacement effectif; cependant, le manquant qui en dérive n'est pas plus grand que l'erreur qui provient de la majoration des évaluations, en cas d'adoption du coût de remplacement futur.

C) Précision dans la fixation des coûts de remplacement.

Le coût de remplacement doit être fixé d'une façon précise, dans la mesure du possible, en partant soit des mercuriales, ou de la liste des prix des produits importés ou des indices généraux des prix.

Quelque soit le mode de remplacement adopté (futur ou courant), il est nécessaire de prendre en considération les frais de remplacement supplémentaires pouvant dériver d'une amélioration dans la capacité de production ou dans le goût du public; on le fait soit en déduisant ces suppléments des bénéfices ou en les ajoutant aux charges de la production.

D) Manquant dans les sommes réservées.

En cas d'utilisation du mode du coût de remplacement actuel, tout manquant constaté dans un montant, précédemment réservé, doit être régularisé par la création d'une réserve supplémentaire.

E) Choix de bases convenables pour calculer le coût de remplacement.

Les bases à prendre en vue pour le calcul du coût de remplacement sont le temps ou l'usage ou les 2 réunis.

Si le montant demandé pour faire face au coût de remplacement est en nette augmentation (par suite d'une hausse continuelle des prix), il est clair, que plus la période qui s'écoule entre l'achat et le renouvellement est longue, plus le coût de remplacement sera élevé (l'inverse a lieu si les prix ont une tendance à la baisse.)

F) Fixation de la durée durant laquelle l'actif est amorti.

Le coût de remplacement doit être calculé en base de la vie probable des éléments de l'actif.

Remarques :

- a) si un élément de l'actif est retiré de la production avant la fin de sa durée productive, le montant réservé ne suffit pas, dans ce cas, pour constituer un remplacement complet pour cet élément; les frais supplémentaires, dûs à son renouvellement, sont à faire supporter aux biens qui n'auront pas été produits par lui.
- b) si un élément donné est utilisé pour une période supérieure à sa durée de production, le montant réservé est, ici, supérieur au montant nécessaire pour le remplacement; en pareil cas, les biens que cet élément aura contribué à produire durant le temps qui dépasse sa durée de vie ne supporteront pas de quote-part de frais de remplacement.
- G) Réserves à effectuer pour faire face aux pertes probables dérivant de la vente éventuelle des éléments de l'actif.

L'entreprise ne doit pas, seulement, constituer des réserves pour assurer le remplacement de l'actif, mais, aussi, pour prévenir les pertes qui pourraient avoir lieu lors de la vente des éléments de l'actif à un prix inférieur au prix d'achat.

*III. — Il faudrait, enfin, tenir la Comptabilité
au moyen d'unités comparables.*

Tous les états préparés par les entreprises sont établis au moyen d'unités monétaires. Tant que la monnaie est stable, on peut pratiquer une comparaison d'un état à l'autre; mais en cas de variations monétaires, l'élément "comparaison" n'existe plus.

Pour que la comptabilité puisse être de quelque utilité, elle doit s'adapter à ce nouvel état de choses. Pour ce faire, et d'une façon générale, on devrait réévaluer les coûts initiaux qui n'ont plus entre eux aucune espèce de comparaison.

- A) Réévaluation des valeurs à un taux approximatif pour une période ultérieure, prévue d'avance.

En adoptant cette façon de procéder, on peut :

- a) analyser la politique de gestion de l'entreprise d'une façon assez précise ;
- b) établir des plans plus souples pour les diverses branches d'activité ;
- c) se rendre compte, à une date donnée, des résultats de l'affaire.

La principale critique à cette méthode de travail réside dans le fait que l'établissement de valeurs effectives, pour une période ul'érieure, est basée, ici, sur des approximations qui peuvent ne pas être justes.

- B) Tous les éléments du bilan sont réinventoriés à la date de l'établissement des états comptables.

On ramène, ici, la valeur des éléments du bilan à une valeur basée sur celle de l'unité monétaire le jour de l'établissement des comptes.

La critique à cette façon de procéder réside dans le fait que, quoique l'on puisse établir une comparaison pour des éléments représentés dans une unité monétaire identique à une date donnée, il est très difficile de faire une comparaison directe entre un élément représenté dans une unité monétaire courante avec un autre élément représenté dans une unité monétaire, à une autre date.

- C) Réestimation de la valeur des éléments du bilan à une date antérieure à celle de l'établissement des comptes.

Cette méthode de travail présente les avantages suivants :

- a) Si l'on ramène les valeurs monétaires actuelles à des valeurs basées sur le taux de l'unité monétaire, le jour de l'établissement de l'entreprise, p.e., les valeurs modifiées représentent la valeur réelle de l'actif apporté par les ayants-droit ;
- b) Elle permet l'établissement d'une comparaison directe entre des états échelonnés sur une longue période de temps, ce qui facilite, ainsi, la mesure du degré de réussite d'une affaire.

Cependant, ce système présente les inconvénients suivants :

- a) il ne permet l'établissement d'aucun plan d'avenir ;
- b) comme les entreprises n'ont pas la même durée d'existence, et que leur activité ne s'exerce pas durant la même période, il est difficile de procéder à une comparaison entre les états comptables d'une ou de plusieurs entreprises.



En base de tout ce qui précède — et à titre de conclusion à ce chapitre, nous pouvons formuler, ci-après, les grandes lignes d'une politique de modification des bases de la comptabilité, en période de variations monétaires :

- 1) Le coût de remplacement à employer devrait être, en principe, le coût de remplacement actuel ;
- 2) le montant assigné, pour le remplacement des éléments de l'actif, doit être considéré comme charge à être supportée par le coût de la marchandise ou de l'immobilisation ;
- 3) tout manquant qui apparaît, par la suite, dans le calcul du coût de remplacement doit être rectifié ;
- 4) les montants à fixer pour le remplacement d'un élément d'actif doivent être calculés, en fonction de la vie productive effective de cet élément ;
- 5) Toute perte pouvant dériver de la vente prématurée d'un élément quelconque de l'actif doit être prise en considération lors du calcul du coût de remplacement ;
- 6) les montants assignés au coût de remplacement doivent être portés au passif du bilan et à un compte de Réserves ;
- 7) il faut faire des réserves séparées pour le coût de remplacement de l'actif immobilisé et pour celui des matières premières et des produits ;
- 8) il faut faire des réserves séparées pour les montants assignés pour l'amortissement, et pour ceux affectés à l'amortissement supplémentaire ;
- 9) les montants assignés comme suppléments de remplacement doivent, aussi, paraître sous forme de réserves ;

- 10) en vue de la présentation d'états de prévisions futures, les valeurs monétaires doivent être ramenées à la valeur de l'unité monétaire le jour de l'établissement des derniers états comptables ;
- 11) il faudrait ramener les valeurs monétaires actuelles à des valeurs basées sur le taux de l'unité monétaire le jour de l'établissement de l'entreprise si l'on veut tirer le maximum de profit des états comparatifs ;
- 12) il faudrait, enfin présenter les résultats obtenus, à la suite de la réévaluation, sous forme d'états annexes à l'état original.

CHAPITRE VII :

LES SOLUTIONS PRESENTEES PAR LES DIVERS ETATS EN VUE DE RESOUDRE LE PROBLEME DES VARIATIONS MONETAIRES

Nous avons tâché, dans le chapitre précédent, d'exposer le problème des variations monétaires et de son influence sur les résultats fournis par la Comptabilité, et nous avons montré, d'une façon théorique, les moyens à utiliser pour éliminer cette influence.

Le présent chapitre envisagera l'étude de l'apport des principales législations en la matière.

Certaines législations ont modifié complètement leur système d'évaluation ; ce sont celles de l'Allemagne, de la Belgique, de l'Italie, de la France et de la Suède.

D'autres ont laissé subsister le système ancien, mais tout en accordant des subventions aux contribuables ou des abattements à la base dans la fixation de l'assiette de l'impôt ; ce sont celles des U.S.A., du Canada, de l'Angleterre et du Danemark.

Quand à l'Egypte, rien de précis n'a été adopté à ce sujet.

A. — Pays ayant modifié complètement le système d'évaluation

I. — L'Allemagne.

Elle a adopté la théorie du coût de remplacement depuis assez longtemps.

De 1914 à 1920, l'Allemagne maintenait l'évaluation en base des prix de revient: il y avait peu de comptables qui réclamaient l'estimation en base du coût de remplacement malgré que le mark perdait beaucoup de sa valeur, ainsi qu'il appert de l'état ci-après.

<i>Décembre de chaque année</i>	<i>Marks en papiers en contrevaieur de l'or</i>
1914	1,019
1915	1,284
1916	1,481
1917	1,511
1918	2,083
1919	10,805
1920	17,395
1921	45,720
1922	1.750,660
1923	1.000.494.971,000

De son côté, l'Administration fiscale maintenait le calcul de l'amortissement en partant des coûts d'achat; de même, l'estimation des produits en magasin se faisait en base des prix de revient.

Le résultat de cette pratique a été que les entreprises ont distribué, sans se rendre compte, leur capital sous forme de dividendes. Cette façon de procéder a été maintenue jusqu'en 1923, année durant laquelle le législateur allemand a défendu totalement la distribution des dividendes.

En 1923, l'Administration fiscale reconnaissait son erreur. Tout en maintenant, cependant, l'évaluation en base des prix de revient, elle permettait aux contribuables de déduire de l'assiette de l'impôt de quoi faire face à l'augmentation prévue dans les valeurs des éléments de l'actif, afin de pouvoir assurer leur remplacement en temps dû.

Les effets de l'Inflation se faisant de plus en plus sentir, les contribuables se sont rendus compte que les chiffres fournis par leurs comptabilités étaient illusoires, et ont demandé les modifications des règles pour l'établissement de leurs bilans afin d'être conformes à la réalité.

Les nouvelles méthodes qui ont été réclamées portaient de la conception de fixer les valeurs en prenant pour base le Mark or, comme étalon des valeurs.

Le résultat, en fin de compte, a été d'évaluer directement en partant du coût de remplacement, après déduction des amortissements nécessaires. Sur cette base, l'estimation se faisait d'une façon continue en annuités de Marks courants, le prix de vente des produits et des services comprenant le coût de remplacement courant augmenté des bénéfices désirés.

**

Les auteurs comptables, en dehors d'Allemagne, ont été beaucoup influencés par la méthode allemande. Mr. Sweeny, aux U.S.A., dans son ouvrage "Stabilising accounting" (1936) a été le promoteur de la comptabilité à bases fixes au moment des variations monétaires.

Il ne faudrait d'ailleurs pas oublier que ce sont les circonstances qui ont amené à adopter la méthode de réévaluation en base de l'or :

- a) Tout d'abord, les valeurs inscrites au bilan et représentées par des unités monétaires courantes ont apparu comme un non sens; d'où nécessité de les transformer en unités nouvelles.
- b) La situation drôle dans laquelle se trouvait l'Allemagne demandait une facilité de compréhension et d'application de ces modifications; il n'y avait pas de temps à perdre pour établir des bases nouvelles ou des méthodes plus compliquées.

**

II. — La Belgique.

Le législateur belge a permis de réévaluer, en 1947, l'actif fixe représenté dans les éléments industriels seulement. Ce régime a été utilisé en vue d'augmenter les amortissements, et, en conséquence, de réduire le chiffre des bénéfices soumis à l'impôt.

Causes de la réévaluation :

- 1) La cause principale a été l'augmentation constante des prix depuis le début de la guerre.

<i>Année</i>	<i>Indice prix gros</i>	<i>Indice prix mat. prem.</i>	<i>Indice des prix produits miniers</i>
1936-38	100	100	100
1947	355	342	334
1948	389	362	345
1949	370	390	336
1950	388	410	348

A noter que l'indice des prix de gros en 1947 — au moment de la réévaluation — atteignait plus que 3 fois son niveau d'avant guerre.

- 2) Les entreprises industrielles ont beaucoup souffert du manque de matériel depuis la guerre, à la suite des destructions et de la difficulté de pouvoir renouveler, en temps opportun.

Le gouvernement belge, voulant augmenter la production et favoriser les exportations, a suivi une politique drastique pour encourager l'investissement privé. Il a établi le plan décennal 1947-1957 et a fourni des états détaillés pour le remplacement du matériel; et la diminution des charges fiscales, par suite de la réévaluation, a été un pas décisif vers le redressement de la situation.

- 3) Jusqu'en 1945, les annuités d'amortissement, calculées en base du coût original, étaient loin d'être en rapport avec le niveau nécessaire pour faire face au renouvellement.

But de la réévaluation de 1947

Elle a été établie, surtout, pour permettre aux entreprises de pouvoir procéder au renouvellement de leur actif usé durant la guerre.

Le législateur a permis de relever la valeur de registre pour le matériel acheté (*) jusqu'à fin 1945, à condition que l'amortissement, pour la période restant de l'actif, soit calculé en base des nouvelles valeurs.

Le législateur a réservé ces avantages aux sociétés industrielles seulement; par suite de cette réserve, il y a eu 3 groupes d'éléments d'actif qui n'ont pas profité de la réévaluation.

* avant guerre et qui était utilisé

- a) l'actif fixe non industriel, tel que les bâtiments. Cependant, le législateur a permis, dans certains cas, la réévaluation du bâtiment sujet à usure ;
- b) l'actif fixe industriel acheté durant ou après la guerre ;
- c) l'actif fixe industriel qui n'était pas utilisé dans la production au 31 Décembre 1945, à moins que sa non-utilisation soit provisoire.

Méthode préconisée pour la réévaluation.

La loi belge prévoit la réévaluation de chaque élément d'actif, à la condition que le montant réévalué ne dépasse pas 2 fois $1/2$ sa valeur originelle au 31 Août 1939, après déduction des amortissements effectués entre la date de l'achat et le 31 Août 1945.

- a) Si le montant provenant de la réévaluation est inférieur à 2 fois $1/2$ la valeur d'origine, c'est la première valeur qui est prise en considération ;
- b) Si le chiffre réévalué dépasse 2 fois $1/2$ le chiffre original, c'est le second chiffre (valeur moindre) qu'on devrait adopter; toutefois, le législateur a permis de prendre en considération la valeur élevée, à la condition que le total des valeurs matérielles, après leur réévaluation, ne dépasse pas 2 fois $1/2$ le total des valeurs au 31 Août 1939.

La législation préconisée est, donc, un mélange entre une évaluation par experts et une estimation approximative en partant de l'indice des prix; et elle présente les avantages suivants :

- 1) elle permet de réévaluer les actifs qui ont été amortis selon registres, à la condition qu'ils soient effectivement en travail à la date du 31 Décembre 1945 ;
- 2) elle permet, aussi, de réévaluer les actifs qu'a achetés l'entreprise et qui ont été considérés comme une dépense et amortis en une seule année ; p.e. les actifs qui ont une valeur de mémoire.

Une fois la réévaluation accomplie, les valeurs nouvelles seront prises pour base de fixation des annuités d'amortissement

(plus élevées que celles d'avant réévaluation) qui seront déduites des bénéfices soumis à l'impôt pour 1946. D'autre part, la législation nouvelle a laissé toute latitude à l'Administration fiscale et au Contribuable pour débattre, entre eux, le taux d'amortissement.

Question de la plus-value résultant de la réévaluation.

La loi belge a soumis la plus-value aux règles suivantes :

- 1) tout d'abord, chaque entreprise doit faire paraître le montant total de l'actif réévalué, comme unités distinctes, au premier bilan après réévaluation ;
- 2) les plus-values de réévaluation doivent être passées au passif à un compte de Réserves ou être transformées en actions gratuites à remettre aux actionnaires. Ces réserves ne doivent pas être distribuées ; autrement, elles seraient soumises à l'impôt ;
- 3) les amortissements sur base de la nouvelle valeur doivent paraître au passif ;
- 4) si l'entreprise est dissoute, la plus-value est soumise à l'impôt ;
- 5) si l'entreprise vend un élément de l'actif et réalise un bénéfice, ce bénéfice n'est pas soumis à l'impôt, dans la mesure où le prix de vente ne dépasse pas le prix de revient initial multiplié par l'indice des prix, sous déduction des quotités d'amortissement approuvées par le Fisc. (Le législateur de 1947 a pris, ici, pour son compte, les dispositions de la loi de 1936).
- 6) Si la plus-value est supérieure au bénéfice, au moment de la vente, c'est le chiffre élevé qui est pris en considération, en vue de sa déduction de l'assiette de l'impôt.

Résultats de la réévaluation.

Les contribuables ont accueilli avec beaucoup de joie la nouvelle législation; et il n'y a pas eu beaucoup de regrets à abandonner l'ancienne méthode d'évaluation. La plupart des entreprises ont, aussi, préféré adjoindre la plus-value au capital et émettre des actions gratuites.

Cependant, plus d'une critique a été formulée à l'égard de la nouvelle loi :

- 1) elle ne s'est occupée que des entreprises industrielles, alors que l'inflation s'est étendue à toutes les activités ;
- 2) malgré que les bilans des sociétés industrielles ont été modifiés de telle façon que les valeurs soient exprimées en unités courantes, il n'en reste pas moins qu'ils sont plus déséquilibrés qu'avant, et cela pour les 2 raisons suivantes :
 - a) la première est que la réévaluation n'a atteint que certains éléments de l'actif (le matériel acheté avant guerre): les autres éléments sont restés évalués aux anciens francs ;
 - b) de plus, l'évaluation des stocks des produits n'a subi aucune modification.

Il en est résulté, qu'après quelques années, les chiffres de l'actif réévalué n'ont plus été d'une grande utilité.

III. — L'Italie

La première loi de revision des actifs des entreprises date de 1936. A cette date, la lire italienne contenait 4,677 cg d'or fin par rapport à 7,919 cg qu'elle contenait en 1927. L'indice de la dévaluation est donc de $\frac{7,919}{4,677} = 1,69318$.

La loi de 1936 accorde aux entreprises la faculté de réévaluer l'actif fixe acheté avant le 5 Octobre 1936 en le multipliant par 1,69318; en base de cela, on peut calculer de plus fortes annuités d'amortissement à déduire de l'assiette de l'impôt.

Le législateur italien a, après-guerre, notamment, en Mai 1946, Décembre 1946 et Janvier 1951, émis plus d'une loi sur la réévaluation : ces lois étaient plus détaillées et plus libérales que celles de 1936, mais elles étaient, par contre, obligatoires.

- a) la loi de Mai 1946 ne visait que le matériel et les outils achetés avant 1926; les entreprises devaient les réévaluer en multipliant leur valeur d'origine par 5,1936;
- b) la loi de Décembre 1946 comprend les actifs achetés après 1926; et au lieu d'utiliser un seul indice pour la réévaluation

tion, les entreprises devaient utiliser plusieurs indices, en rapport avec la date de l'achat de chaque élément ;

- c) jusqu'en 1951, la loi ne s'occupait que des bâtiments, du matériel et des outils; mais il n'était pas permis de réévaluer les liquidités, les obligations gouvernementales et les autres créances. La loi de 1951 a paré à toutes ces difficultés, et a, aussi, envisagé le problème de l'estimation des stocks en magasin. Par ex., si une entreprise possède des produits en magasin achetés au prix de 1939, elle peut les réévaluer en les multipliant par l'indice de 1939.

Plus-values de réévaluation.—

Les nouvelles législations prévoient l'inscription de l'actif fixe réévalué, au bilan, en multipliant l'ancien prix de revient par l'indice approprié; de même, les amortissements antérieurs à ces lois sont réévalués en utilisant le même indice que pour l'élément de l'actif correspondant. La différence entre le total des amortissements révisés et le total des valeurs réévaluées de l'actif est à inscrire dans un compte spécial.

Exemple. Supposons un bâtiment acheté en 1938 pour 20.000 livres; nous sommes en 1950; l'amortissement annuel étant de 2%, le bilan, avant réévaluation, se présentera comme suit :

Actif	lires	Passif	lires
Bâtiment	20.000	Amortissement	
		$20.000 \times 2 \times 12 =$	
		<u>100</u>	4.800

Après réévaluation, en base de l'indice 18, le bilan se présentera comme suit :

Actif	lires	Passif	lires
Batiments	360.000	Amort. $4.800 \times 18 =$	
20.000×18		Réserves pour	86.400
		régularisation	
			273.600

Le législateur a permis d'adjoindre les plus-values de réévaluation au capital, soit en augmentant la valeur nominale de chaque titre, soit en émettant des actions gratuites nouvelles à la condition, toutefois, que la société émettrice maintienne la même pro-

portion qui existait entre les réserves et le capital avant l'émission des actions nouvelles.

Conclusion sur le régime de révision

La réévaluation des bilans, en Italie, a rencontré l'approbation des entreprises industrielles; mais l'indice de réévaluation a été établi sur des bases moins saines qu'en France, ainsi que nous le verrons par la suite. Cet indice a été établi à 18, alors que l'indice général des prix, par rapport à 1938, était de 54.

D'autre part, certaines entreprises n'ont pas été très enchantées de ces réformes: ce sont celles qui ne tenaient pas de registres comptables appropriés; ainsi ayant échappé, pendant longtemps, d'une façon habile à l'impôt, elles ont beaucoup perdu lors de la revision.

IV. — La France

La France est considérée comme l'exemple modèle pour la solution des problèmes ayant dérivé de l'inflation; il ne faudrait pas, d'ailleurs, oublier qu'elle a souffert de ce mal pendant plus de quarante ans.

Le législateur français a présenté le premier projet de réévaluation de l'actif fixe, susceptible d'amortissement, en 1930, il a permis, à cette date, l'utilisation des valeurs réévaluées de l'actif fixe comme base de calcul des annuités d'amortissement à déduire de l'assiette de l'impôt.

Quant le franc français a montré des signes d'amélioration de 1930 à 1935, le législateur n'a présenté aucun projet de réforme.

Ensuite, quand la situation s'est détériorée de 1935 à 1939, le législateur a proposé l'emploi de la méthode de constitution de réserves de remplacement, réserves pouvant être déduites des bénéfices soumis à l'impôt.

En 1942, la loi a exempté de l'impôt — sauf des droits d'enregistrement — les réserves reportées au capital et distribuées sous forme d'actions gratuites.

Par la suite, le législateur français a fait paraître — jusqu'à la fin de la guerre — plus d'une loi pour la revision des bilans; toutefois, nous ne traiterons — d'une façon détaillée — que des lois parues depuis 1945 seulement.

Les prix ont beaucoup haussé en France. Si nous prenons l'année 1913, comme base, avec l'indice des prix de gros égal à 100, cet indice se présente, comme suit, pour les années ultérieures :

1926.....	695	1936.....	410
1927.....	642	1937.....	580
1928.....	645	1938.....	652
1929.....	627	1939.....	680
1930.....	554	1946.....	4.225
1931.....	502	1947.....	6.448
1932.....	427	1948.....	11.162
1933.....	398	1949.....	12.499
1934.....	376	1950.....	13.536
1935.....	333		

Avant 1945, l'actif fixe paraissait dans les registres au prix de revient, et les annuités d'amortissement étaient calculées sur cette base. Mais ces fonds, déduits des bénéfices soumis à l'impôt étaient loin d'assurer la possibilité d'un renouvellement éventuel des éléments de l'actif. Il n'y a, pas de doute, cependant, que la réévaluation du matériel industriel, adoptée en 1930, ait contribué provisoirement à diminuer l'ampleur de l'inflation. Mais elle était devenue, à la longue, caduque.

La principale proposition de diminution de l'impôt a été, en 1939, de permettre aux entreprises de constituer des réserves, non imposables, sur les bases suivantes :

- a) pour le matériel acheté, avant le 31 décembre 1938, il est permis de constituer des réserves, dans la limite de l'augmentation de la valeur de remplacement de l'actif par rapport à son prix de revient initial ;
- b) il est de même permis de procéder à la constitution des réserves pour le matériel acheté après le 31 Décembre 1938, mais à la condition qu'elles soient affectées au renouvellement jusqu'à la date du 31 Décembre 1951, seulement.

Mais, par suite de la guerre, les entreprises n'ont pu remplacer leur matériel après le 31 Décembre 1938, et avec la législation

fiscale en cours, n'ont pu, d'un autre côté, constituer des réserves de renouvellement suffisantes.

Après la guerre, et étant données les ruines accumulées, on s'est trouvé devant la nécessité urgente de procéder au remplacement de l'actif désuet ou détruit; et plus d'une législation a été promulguée, par la suite, en vue de parer à cet état de choses.

Le but des nouvelles lois était :

- 1) d'assurer aux entreprises la conservation de leur capital, en leur permettant de procéder à des amortissements plus élevés;
- 2) de rendre les bilans plus à même de refléter la situation réelle de l'entreprise, après la mise en exécution des réévaluations nécessaires. De ce fait, la revision devait porter sur tout élément de l'actif, y compris les fonds de commerce.

Méthodes de réévaluation adoptées.

Le législateur a utilisé l'indice générale des prix, comme base de la revision, et non l'évaluation par experts, comme cela avait eu lieu en Belgique, et cela pour les raisons suivantes :

- 1) comme il était dans l'intention du législateur de répéter l'opération plus d'une fois, la méthode de réévaluation par l'indice général des prix était plus facile et plus rapide ;
- 2) les rapports entre contribuables et fisc n'étaient pas des rapports amicaux, et l'estimation personnelle aurait donné lieu à beaucoup de dissensions.

La première loi de revision a paru le 15 Août 1945. En vertu de cette loi, les entreprises devraient réévaluer leur actif pour le bilan paraissant le 1er Janvier 1946. Ensuite, la loi a envisagé de suivre les mêmes bases d'évaluation pour le bilan paraissant le 1er Janvier 1947.

Les lignes principales de cette loi sont les suivantes :

- 1) la réévaluation est facultative ;
- 2) il est permis au contribuable, qui veut pratiquer la réévaluation, de reviser la valeur de son actif au niveau fixé par la loi ;

- 3) Pour obtenir le plus haut niveau, sous cette forme, les entreprises procèdent comme suit :
- a) elles multiplient le coût de l'actif fixe par l'indice général de l'année durant laquelle il a été acheté;
 - b) il en est de même pour les amortissements qui ont été pratiqués durant les années antérieures à la revision;
 - c) la différence entre l'actif réévalué et le montant des amortissements révisés donne la valeur nouvelle de l'actif, selon registre, en base de laquelle seront calculés les amortissements à venir;
 - d) l'augmentation de la valeur résultant de la réévaluation égale la différence entre la valeur nouvelle de registre et la valeur ancienne.

En 1948, le législateur a permis une nouvelle réévaluation. Elle est similaire à l'ancienne, sauf qu'elle est obligatoire pour les contribuables qui ont révisé leur actif en base des lois de 1945 et de 1946.

En 1949, il y a eu d'autres lois de revision des bilans : les principes adoptés par ces lois sont les mêmes que ceux préconisés par les lois précédentes, à l'exception que les indices autorisés, en 1949, sont de trois fois supérieurs à ceux de 1945.

La limite de la réévaluation sous l'empire de toutes ces lois était le prix de revient initial multiplié par l'indice, après déduction des annuités d'amortissement multipliés par les mêmes indices.

Le législateur a considéré comme coût initial à être réévalué le prix d'achat de l'élément d'actif, augmenté des frais de transport de cet élément et des frais de sa mise en marche.

L'exemple suivant donnera une idée de la réévaluation, selon les lois de 1949.

		<i>frs.</i>
Actif acheté en 1942	1.000.000 francs	
Coût réévalué	$1.000.000 \times 10,8 =$	10.800.000
Frais de transport et de mise en marche	$50.000 \times 10,8 =$	540.000
Total du coût		<u>11.340.000</u>
report		11.340.000

à déduire :

Amortissement 10%	100.000 frs.	
1943 réévalué	$100.000 \times 7,9 = 790.000$	
1944 "	$100.000 \times 7,2 = 720.000$	
1945 "	$100.000 \times 3,6 = 360.000$	
1946 "	$100.000 \times 2,3 = 230.000$	
1947 "	$100.000 \times 1,8 = 180.000$	
1948 "	$100.000 \times 1,0 = 100.000$	
Autres affectations	108.000	2.488.000
Nouvel actif		8.852.000
Ancien actif 1.000.000 — 100.000 x 6		400.000
Plus-value de réévaluation		8.452.000

Cette plus-value est à passer dans un compte spécial; cependant, on peut l'adjoindre au capital en distribuant des actions gratuites ou en élevant le montant des actions en cours moyennant le paiement des droits d'enregistrement.

Si la plus-value est distribuée sous forme de dividende, elle est imposable au titre de l'impôt sur les revenus. Par ailleurs, cette réserve de réévaluation peut aussi être affectée à la compensation de pertes déductibles. (décision du Conseil d'Etat français du 3 Juillet 1957).

Réévaluation des autres éléments d'actif.

Le législateur français a décidé l'application de méthodes spéciales pour la réévaluation des créances, des stocks...

1) Créances en monnaies étrangères.

La loi a permis de relever le montant des créances libellées en monnaies étrangères sur base des prix officiels du change courant au moment de l'établissement des bilans. La réserve de réévaluation, qui en dérive, est à inscrire au passif dans un compte spécial. S'il y a perte, elle est à inscrire au débit du compte Pertes et Profits.

2) *Portefeuille-Titres.*

La loi permet la réévaluation des titres de la même façon que celle employée pour la revision de la valeur de l'actif fixe. Cependant, si le taux de réévaluation dépasse le cours moyen du marché pour des périodes antérieures à la date de revision, il y a lieu de prendre en considération ce dernier cours (cours moyen).

3) *Stock en magasin.*

Jusqu'en 1941, l'ancienne méthode d'évaluation était encore en cours: cours du jour, ou prix de revient ou le plus bas d'entre eux.

En 1941, le législateur accordait aux contribuables certaines aides, sous forme de réserves, non taxables, pour alléger leur charge au moment du renouvellement des stocks.

Cet avantage a été supprimé en 1945; toutefois, la hausse continue des prix a obligé, de nouveau, le législateur à intervenir.

En 1948 parut la loi abaissant de moitié le taux de l'impôt sur les réserves constituées pour faire face au remplacement des stocks.

Le législateur a permis la constitution des réserves dans la limite

- 1) des 50% des bénéfices soumis à l'impôt pour l'année 1947;
- 2) de la différence entre la valeur du stock en magasin au début de 1947 et de sa valeur en base des indices de fin d'année.

S'il appert que le chiffre résultant de l'alinéa (2) est supérieur à celui dérivant de l'alinéa (1), cela est un indice suffisant du besoin de l'entreprise d'avoir recours à des abattements fiscaux. Ces conditions sont applicables à toutes les entreprises industrielles et commerciales.

En 1949, voulant de nouveau aider le contribuable, le législateur édictait les dispositions suivantes :

- 1) les entreprises dont le stock en magasin a une rotation de 6 mois ou plus peuvent constituer des réserves, en 1948, égales à la différence entre la valeur des stocks au début de l'année et leur valeur à la fin de l'année, à la condition que le montant de ces réserves ne dépasse pas la

moitié de la valeur du stock en magasin à la fin de la période;

- 2) les entreprises dont le stock en magasin a une rotation inférieure à 6 mois peuvent constituer des réserves avec des pourcentages allant de 25%, 50% et 75% de la différence entre la valeur du stock au début de la période et sa valeur à la fin de cette période, selon que la moyenne de la période de rotation est de 1, de 2 ou de 3 mois;
- 3) l'impôt sur ces réserves est égal au 5/8 du taux courant seulement.

Toutefois, il a été décidé d'annuler ces avantages, en 1953, si la valeur des stocks en magasin à la fin de cette année est inférieure à celle qui existait en 1947, évaluée aux prix de 1953.

La loi du 28 Décembre 1959, dans ses articles 59 et 40, a changé tout cela, prévoyant respectivement :

- l'obligation, pour les entreprises d'une certaine importance, de procéder à la revision de leur bilan;
- la possibilité pour les autres de réévaluer, dans un délai fixé, tout ou partie des éléments réévaluables de leur bilan.

A) *Revision obligatoire.*

Elle s'applique aux entreprises qui ont réalisé un chiffre d'affaires moyen annuel supérieur à 500 million d'anciens francs au cours des 3 derniers exercices arrêtés avant le 29 Décembre 1959.

Cette revision doit être un fait accompli avant l'expiration d'un délai de 3 ans à partir du 29 Décembre 1959; c.a.d. avant le 29 Décembre 1962.

Elle doit porter sur les éléments ci-après du bilan :

- Immobilisations;
- Portefeuille-Titres;
- Créances et dettes en monnaies étrangères.

1) *Immobilisations.*

Toutes les Immobilisations qui figurent à l'actif du bilan doivent être réévaluées, qu'elles aient été ou non déjà réévaluées.

De nouveaux indices, faisant état de l'évolution des prix jusqu'au 30 Juin 1959, serviront de base à cette réévaluation.

Les amortissements seront réévalués de la même façon.

Sur la valeur restante, les entreprises ont la faculté de pratiquer, pour tout ou partie de leurs immobilisations, un abattement qui ne peut excéder 25%.

2) *Portefeuille-Titres.*

La nouvelle valeur de chaque titre doit être égale à la moins élevée des deux évaluations ci-dessous :

- son cours au 30 juin 1959 ou sa valeur intrinsèque à cette date, selon que le titre est coté ou non coté;
- le chiffre obtenu en multipliant son prix d'acquisition par l'indice correspondant à son année d'acquisition.

3) *Créances et dettes en monnaies étrangères.*

Les variations de la valeur des choses postérieures au 30 Juin 1959 ne pouvant, aux termes de la loi, entrer en ligne de compte, seule la plus-value déterminée à cette date, d'après le cours des changes, peut être retenue au titre de la plus-value de réévaluation.

B) *Revision facultative.*

Ce sont les entreprises réalisant un chiffre d'affaires annuel moyen qui ne dépasse pas 500 millions d'anciens francs auxquelles cette liberté est offerte. Si elles décident de procéder à la revision de leur bilan, et à la condition que ce soit dans un délai de 3 ans, on leur laisse la possibilité de choisir les éléments d'actif à réévaluer. Il leur est, même, permis de retenir pour leur calcul une valeur inférieure aux valeurs maxima autorisées.

Réserve spéciale de réévaluation.

Selon l'article 22 de la circulaire du 27 Janvier 1960 de la Direction Générale des Impôts, "les plus-values de réévaluation nouvelles ou complémentaires qui seront dégagées dans le cadre de la revision des bilans, qu'elle soit obligatoire ou facultative, seront virées à la Réserve spéciale de réévaluation."

Dans l'hypothèse où des moins values se dégageraient (ce qui est rare), deux cas sont à prévoir :

- a) s'il s'agit d'immobilisations amortissables, ces moins values seront inscrites au débit de la Réserve de réévaluation;
- b) si les immobilisations en cause ne sont point amortissables, les moins-values seront inscrites au débit du compte "Pertes et Profits".

LA PLUS-VALUE EN DROIT FRANÇAIS

A) *Plus-value de régularisation.*

Ainsi que nous l'avons relevé précédemment, la plus-value de régularisation peut être utilisée, en droit français, de deux façons, sans être taxée à l'impôt :

- 1) quand elle est virée au capital;
- 2) quand elle est employée pour faire face à des pertes.

Exemple: Une société avait pour 3.000.000 frs de pertes fin Décembre 1949; elle avait constitué, fin 1946, pour 7 millions de Réserves. Après annulation de la perte, le chiffre des Réserves est tombé à 4 millions. Supposons que la Société réalise, après 1949, des bénéfices. Lui est-il permis de reconstituer la réserve à 7 millions ? La loi française ne l'a pas précisé. Cependant, pour certains auteurs, dont A. Béchade⁽⁶³⁾, il y aurait lieu d'abord de reconstituer la réserve avant de distribuer n'importe quel bénéfice.

Mais de toutes façons, si l'entreprise est vendue, la réserve est alors imposée, même si elle avait été adjointe, d'abord, au capital.

B) *La plus-value de cession.*

La législation fiscale française stipule que la plus-value dérivant de la vente ou de la cession d'un élément quelconque de l'actif durant la période d'exploitation n'est pas à inclure dans les bénéfices soumis à l'impôt, si le contribuable s'engage à la réinvestir dans l'actif fixe dans une période ne dépassant pas 3 ans

(63) A. Béchade. — Les Immobilisations Incorporelles. — Paris 1952. — p. 40-41.

la date de clôture des comptes de l'exercice durant lequel a eu lieu la cession de cet élément. Dans ce cas, la plus-value est affectée à l'amortissement des nouvelles immobilisations et vient en déduction du prix de revient pour le calcul des amortissements futurs et des plus-values réalisées ultérieurement. (64)

Mais s'il n'y a pas eu réinvestissement au bout de 3 ans, la plus-value est alors taxée.

Le législateur a fixé des règles très précises pour exempter la plus value de cession de l'impôt:

- 1) la cession doit avoir lieu en cours d'exploitation;
- 2) le réinvestissement doit se faire dans l'actif; cependant, il n'est pas nécessaire que l'élément d'actif dans lequel a lieu le remploi soit de même nature que celui vendu. Toutefois, l'exemption sous condition de remploi a été étendue, par la suite, aux plus-values provenant de la cession des valeurs mobilières, si ces dernières peuvent être considérées comme faisant partie de l'actif immobilisé, c.a.d. lorsqu'elles ont été incorporées dans le patrimoine de l'exploitation cinq ans, au moins, avant la date de cession;
- 3) la plus-value doit être réinvestie dans la même entreprise, et non dans une autre entreprise, même si cette dernière appartient au même contribuable (65).

Résultats et influence de la réévaluation.

Le but des législations de réévaluations était de mettre à la disposition de l'entreprise des sommes suffisantes pour pouvoir procéder au renouvellement de l'actif vétuste, les indices de transformation étant basés sur les variations de l'indice général des prix depuis 1914.

La méthode suivie par le législateur français a été la meilleure à adopter, puisque le but définitif de la réévaluation a été la constitution d'amortissements supplémentaires complétant l'amortissement ordinaire.

La réévaluation a été adoptée, sans beaucoup de protestations de la part des contribuables; cependant, les entreprises ont tardé

(64) Conseil d'Etat français. — 18 Février 1957. — No. 33165.

(65) Conseil d'Etat français. — 6 Décembre 1952. — No. 10416.

à l'appliquer, et d'après les experts comptables français, il n'y a eu guère que la moitié des grandes entreprises qui l'ont pratiquée tout au début.

La cause principale à tout cela a été le manque de confiance du contribuable, qui craignait que la loi sur la réévaluation ne fût suivie d'une imposition sur le capital; par la suite la peur a disparu, et il n'y a pas eu de taxation du capital.

Avec le temps, les avantages des méthodes de revision ont apparu; ce qui a poussé beaucoup d'entreprises, même étrangères, à les adopter. Toutefois, les industriels auraient préféré utiliser le système de l'estimation par experts — comme en Belgique — au lieu de recourir à l'indice général; mais comme la réévaluation pouvait être répétée, l'emploi des index-numbers était la seule solution à adopter.

La réévaluation avait, en France, 2 buts principaux :

- 1) obtenir des bilans plus représentatifs de la réalité;
- 2) aider les entreprises à conserver l'intégrité de leur capital.

Le résultat a été obtenu, et au delà, d'autant plus que la loi française, à l'opposé de la loi belge, avait stipulé la réévaluation de tous les éléments d'actif — numéraire excepté — afin de mettre tous les francs du bilan à leur valeur courante.

V. — *La Suède.*

La Suède a modifié sa législation fiscale en 1951.

Comme ce pays offre un terrain favorable à toutes les expériences comptables, nous entreprendrons, d'abord, l'étude de la loi fiscale avant 1951; ensuite, les modifications y introduites, à partir de cette date.

A. — *Les Impôts en Suède avant 1951*

Ce qui caractérisait le régime fiscal suédois, avant 1951, était la liberté complète que possédaient les Sociétés de fixer la date de paiement de leurs impôts et d'organiser leur Comptabilité; et il a été avancé que cette liberté a permis aux entreprises de mieux faire face aux variations monétaires et de pouvoir s'assurer un plus grand chiffre fixe de bénéfices.

Le point de départ de cette liberté résidait dans l'adoucissement que voulait porter le législateur suédois à l'un des points les plus durs de la loi fiscale: l'indépendance complète de l'année fiscale, et avec, comme voie de conséquence, l'interdiction de report des pertes d'une année à l'autre. Cette liberté s'est manifestée lors de la fixation des bases de l'amortissement, de l'évaluation des stocks et de la réévaluation des éléments de l'actif fixe.

I. — L'amortissement du capital immobilisé.

L'amortissement, en Suède, était calculé en base d'un pourcentage sur le coût original, et la fixation de ce pourcentage était laissée à l'appréciation des entreprises. D'autre part, il était permis au contribuable d'amortir en 1 an n'importe quel élément d'actif immobilisé. Toutefois, à partir de 1938, ces avantages n'étaient plus réservés qu'aux outils et au matériel, le bâtiment ne devant plus être amorti que par annuités fixées à 2 ou 3%.

Le bilan de la Sté. Suédoise Electrolux nous donne des renseignements forts utiles, à ce sujet.

	<i>Actif au début</i>	<i>Adjonctions</i>	<i>Total</i>	<i>Amort.</i>	<i>Report</i>
1946	cr. 775.762	2.498.669	3.274.431	2.437.195	837.236
1947	cr. 837.236	2.609.349	3.446.585	2.389.478	1.057.107

De ce qui précède, il résulte que le taux d'amortissement a été de 75% en 1946 et de 70% en 1947.

Cette liberté de fixer le taux des amortissements dérivait de trois causes principales :

- 1) il y avait tout d'abord un côté financier à envisager: une Société qui emprunte de l'argent pour acheter un actif amortissable en 2 ans (remboursement en 2 ans) peut avoir de meilleures conditions d'emprunt que si l'actif devrait être amorti en 10 ans (remboursement en 10 ans);
- 2) d'autre part, les entreprises préféraient l'amortissement libre à cause de sa souplesse: du fait qu'elles étaient libres de ne rien amortir en une année, et de tout amortir durant une autre année, elles pouvaient fixer le chiffre de leurs bénéfices selon leurs circonstances spéciales.
- 3) Du fait, aussi, que la loi interdisait les reports des pertes, les entreprises pratiquaient de grands amortissements

durant les années prospères, et un chiffre moindre, les années de dépression; ainsi, elles pouvaient, à la longue, compter sur un chiffre fixe de bénéfices.

Avantages de ce système.

De par ce qui précède, nous pouvons nous rendre compte que la loi suédoise avait beaucoup facilité l'investissement, puisque chaque entreprise avait toute facilité de réinvestir rapidement les sommes nécessaires au renouvellement.

Ses inconvénients.—

- 1) Il va à l'encontre des règles comptables qui considèrent l'amortissement comme une dépense à être supportée par l'année d'exploitation;
- 2) Il est opposé au principe de l'annalité de l'impôt, surtout si le taux d'imposition change d'une année à l'autre;
- 3) Il ne donne plus aucun sens aux bilans : l'actif fixe, qui n'a pas été usé, est représenté au bilan par un chiffre dérisoire; d'autre part, le bilan ne donne plus la situation financière réelle de chaque entreprise.

II. — Evaluation des stocks en magasin

La loi sur la Comptabilité, parue en 1929, et la loi sur les Sociétés de 1944, stipulaient que les propriétaires d'entreprises ne devaient pas évaluer le stock en magasin à un prix supérieur au prix de revient ou au cours du jour.

Le législateur a fixé, ainsi, une limite maxima, et non une limite minima à l'évaluation; en base de cela, les entreprises ont appliqué ces lois avec une liberté complète, évaluant les stocks à un prix inférieur au prix réel, constituant, ainsi, des réserves occultes.

L'évaluation au-dessous des prix de revient a été utilisée en vue de surmonter la difficulté de ne pas toucher à l'année fiscale, surtout s'il était apparu, que durant une année donnée, l'entreprise avait subi des pertes.

Le système fiscal suédois avait aussi édicté des mesures pour la constitution des réserves, non taxables, à effectuer en vue de faire face à la baisse éventuelle de la valeur des stocks.

En ce qui concerne l'évaluation des stocks en période de guerre, le législateur suédois avait établi des règles pour encourager les entreprises à éliminer les gains d'inventaire, résultant de l'inflation. Ces lois ont été très larges et très souples et ont laissé à ces entreprises le choix de la méthode qui leur convenait. La plupart ont choisi la méthode du stock fixe, et très peu ont opté pour la méthode L.I.F.O. (Last in, First out).

Il y a plusieurs critiques à ces dispositions de la loi :

- 1) elles ont poussé à l'instabilité dans l'application des règles comptables, puisque chaque entreprise pouvait utiliser la méthode d'évaluation qui lui convenait, même si cette dernière était en contradiction avec les règles fondamentales de la comptabilité ;
- 2) elles ont contribué à faire perdre tout sens aux unités des stocks de marchandises qui apparaissaient aux bilans, quoique le devoir élémentaire de chaque entreprise était de donner des renseignements justes sur la valeur des marchandises qu'elle possédait et sur la façon d'évaluer.

Nonobstant ces critiques, la latitude laissée par la loi aux entreprises d'évaluer leurs stocks, comme il leur semblait, a encouragé, ici aussi, l'investissement.

III. — Réévaluation de l'actif fixe.

La loi de 1944 sur les Sociétés avait permis de relever la valeur de l'élément fixe, et la plus-value de réévaluation devait être inscrite au passif et utilisée soit à émettre des actions gratuites nouvelles ou à augmenter la valeur des actions en circulation.

Toutefois, peu d'entreprises ont profité de ces dispositions, ayant préféré — ainsi qu'il a été dit plus haut — évaluer à de bas taux, en vue de se permettre la constitution de réserves occultes.

B. — Régime fiscal suédois depuis 1951

Depuis 1951, le législateur suédois a pris des mesures draconiennes pour réduire l'ampleur des investissements qui s'étaient accrus à la suite des avantages excessifs accordés par la loi et de la neutralité pratiquée par la Suède durant la guerre : les actifs n'ont pas été détruits et les entreprises n'ont pas trouvé beaucoup

de difficultés à renouveler leur matériel, d'autant plus qu'elles ont réalisé des bénéfices énormes pendant la guerre.

D'autre part, il y a lieu de remarquer que les prix n'avaient pas beaucoup haussé pendant cette période, ainsi qu'il appert de l'état suivant :

	<i>Prix de gros</i>	<i>Coût de la vie</i>
1935	100	100
1938	100	100
1945	194	151
1946	186	151
1947	199	156
1948	214	163
1949	216	166

De plus, les entreprises ont aussi augmenté d'activité, malgré la hausse de l'impôt sur les revenus qui, de 28% en 1938, a atteint presque 50% en 1951.

En 1951, le législateur suédois a promulgué plus d'une loi en vue de limiter la liberté des entreprises dans le choix des pourcentages d'amortissements; cette politique a été très critiquée par celles qui avaient le plus profité des concessions fiscales.

D'autre part, et toujours dans le même ordre d'idées, le législateur a fixé une limite au chiffre des investissements effectués par les contribuables; et la direction choisie par le gouvernement suédois suédois, depuis 1951, a tendu à la limitation des crédits bancaires, comme moyen de limiter la liberté des entreprises dans leur politique d'investir.

B. — PAYS AYANT MAINTENU LE SYSTEME ANCIEN D'EVALUATION, TOUT EN ACCORDANT DES SUBVENTIONS AUX CONTRIBUABLES.

I. — LES ETATS-UNIS D'AMERIQUE.

A) Evolution de la loi fiscale en ce qui concerne les amortissements. —

Jusqu'à 1934, la législation fiscale américaine n'exigeait l'emploi d'aucun système d'amortissement: les entreprises amortis-

saient leurs valeurs fixes, selon registres, soit par la vente ou par l'usage ; mais il n'y avait, à proprement dit, aucune affectation annuelle au titre d'amortissement.

En 1933, a été constitué "The House of Representatives Ways and Means committee" en vue d'étudier d'une façon pratique ce problème : il était apparu que l'amortissement pratiqué avait atteint les 28% des bénéfices des entreprises. Pour parer à cet état de choses, le comité avait préconisé l'adoption, par les entreprises, d'un taux déterminé d'amortissement pour le calcul des annuités à déduire du bénéfice imposable.

En 1934, le législateur américain édictait les dispositions suivantes à suivre en la matière :

- 1) les amortissements ne devraient, en aucune façon, dépasser le coût initial de l'actif ;
- 2) l'actif fixe est divisé en plusieurs groupes, et il a été laissé aux soins du Ministère du Trésor de fixer le % d'amortissement pour chaque groupe, en base d'une étude statistique des éléments d'actif des entreprises ; toutefois, il a été permis aux entreprises d'armement d'amortir leur actif en 60 mois.
- 3) la base de calcul est l'amortissement constant.

En 1945, l'Administration publiait de nouvelles instructions imposant aux entreprises l'emploi de la méthode de l'annuité dégressive (amortissement sur le solde.)

D'autre part, et en vue d'encourager les entreprises à renouveler leur actif périmé, le législateur américain leur a accordé, en 1942, une diminution du taux d'impôt sur les plus-values résultant de la vente de l'actif fixe : les plus-values n'étaient plus taxées que pour le quart du taux d'imposition.

*
**

Toutefois, la hausse des prix causait beaucoup d'ennuis aux entreprises par suite de l'insuffisance des annuités d'amortissement fixées par l'Administration (annuités dégressives). Pour parer à ces difficultés, les entreprises avaient trouvé une issue originale : elles vendaient leur actif fixe, au prix de revient, à des Sociétés d'Assurance ; ensuite, elles prenaient en location cet actif moyennant le paiement d'une annuité comprenant l'intérêt dû pour son

emploi, et les amortissements suffisants pour assurer son remplacement. Ces paiements aux Sociétés d'Assurance paraissaient sous forme de frais ordinaires de l'entreprise.

Mais ce système d'amortissement camouflé n'était plus en mesure d'aider les entreprises avec la hausse continue des prix ; cet état de choses a amené ces dernières à s'adresser directement à l'Administration en vue d'obtenir la permission de pratiquer des amortissements accélérés.

En 1947, un comité d'Experts Comptables a été institué en vue d'étudier la question de la fixation des bénéfices soumis à l'impôt, à la suite des variations des prix. Ce comité, en présentant son rapport, refusait de porter aucune modification au système de comptabilité ordinaire ou de recommander l'adoption du régime du coût de remplacement.

Cependant, d'autres comptables s'opposaient à ce rapport et réclamaient l'adoption de l'évaluation en base du coût de renouvellement. Un autre groupe était pour le système d'une seule réévaluation, et ensuite, du retour aux méthodes traditionnelles d'amortissement.

A leur tour, les industriels réclamaient l'emploi du coût de renouvellement comme méthode d'évaluation.

En face de toutes ces sollicitations, et en vue d'harmoniser les valeurs d'actif fixe des entreprises avec les prix courants, l'Administration pratiquait des modifications continues aux lois fiscales.



B) Evolution de la législation fiscale en ce qui concerne l'évaluation des stocks en magasin.

Jusqu'à 1938, la loi autorisait les entreprises commerciales et industrielles à utiliser n'importe quel système d'évaluation pour le stock en magasin. Mais avec le temps, il a été constaté que l'emploi des méthodes ordinaires d'estimation — F.I.F.O. ou moyenne des prix — contribuait à gonfler les bénéfices soumis à l'impôt, sans aucune nécessité, surtout en période de hausse des prix.

A la suite des récriminations de plus d'une entreprise (tanneries, mines à produits non-ferreux), la loi a autorisé, en 1939, les exploitations à adopter la méthode L.I.F.O.

Les principales dispositions de la loi, en la matière, peuvent se résumer comme suit :

- 1) l'utilisation de la nouvelle méthode ne se base aucunement sur la nature de l'activité de l'entreprise ;
- 2) la législation ne comprend aucune restriction sur les produits auxquels s'applique L.I.F.O.; toutefois, le contribuable — qui veut adopter cette méthode d'évaluation — doit présenter un état montrant les activités qu'il entend faire soumettre à L.I.F.O. et les marchandises qui seront estimées d'après cette dernière méthode ;
- 3) le contribuable, qui adopte L.I.F.O., doit l'utiliser d'une façon continue, et ne peut l'abandonner qu'avec autorisation spéciale de l'Administration.

*
**

La question de la liquidation des stocks de marchandises, évalués selon la méthode L.I.F.O., a soulevé plus d'une difficulté.

Du fait que la loi permettait de maintenir, pour une partie des stocks, les évaluations au prix de revient les plus anciens, les entreprises se trouvaient passibles de l'impôt sur les bénéfices exceptionnels chaque fois que le manque de produits, dû à la guerre, les obligeait à se débarrasser de leurs anciens stocks. Sous l'empire de la méthode L.I.F.O., ces liquidations rendaient impossible de l'impôt spécial la différence entre les prix de vente de 1942 et le coût des produits vendus, coût calculé en base de prix inférieurs aux prix courants.

C'est pour cela que beaucoup de contribuables ont demandé au Ministère du Trésor et au Congrès de trouver une solution à cette difficulté.

Le législateur a fait droit à leurs demandes, et en 1942 paraissait une loi dont la principale disposition était la déduction des bénéfices, provenant des ventes obligatoires de stocks, du bénéfice taxable ; toutefois, la loi a différé la régularisation des comptes jusqu'au remplacement de la marchandise vendue, pour s'assurer que le stock a été effectivement liquidé et que cette liquidation était obligatoire et provisoire.

Le montant du bénéfice imposable a été, ainsi, basé sur la relation entre le coût de remplacement des unités et leur coût initial.

Ce système ressemble, dans ses grandes lignes, à celui préconisé par la loi égyptienne No. 60 de 1941, en ce qui concerne la constitution de réserves non imposables.

II. — Le Canada.

A) La législation canadienne et la question des amortissements.

Jusqu'à une date récente, le Canada pratiquait, pour l'amortissement des Immobilisations, la méthode de l'annuité constante.

A partir de 1949, le législateur adopte la méthode dégressive, et rend son application obligatoire à toutes les entreprises; mais devant les protestations des contribuables, il adoucit son emploi de la façon suivante :

- 1) les entreprises continuent à calculer l'amortissement selon la méthode préconisée par la loi, mais d'une façon plus souple, étant donné que la loi admet des % d'amortissement équivalant au double des anciennes proportions légales ;
- 2) il a été permis aux contribuables, par la suite, de reporter le montant des amortissements admis par la loi, et non utilisés : puisque le total des amortissements permis ne dépassait pas le coût initial de l'actif amorti, les amortissements, non utilisés durant une année, pouvaient être reportés à une autre année.

B) La législation canadienne et l'évaluation des stocks.

En base de la loi sur les revenus de 1939, le Canada a permis aux entreprises d'adopter la méthode L.I.F.O., pour l'évaluation des stocks.

Toutefois, il est permis aux entreprises de continuer à employer la méthode F.I.F.O. ou celle de la moyenne des prix, si elles le désirent ; mais si elles adoptent L.I.F.O., elles ne peuvent changer de méthode d'estimation qu'après autorisation du Fisc.

La situation au Canada varie un peu par rapport aux U.S.A., les comptables canadiens — à l'opposé des comptables américains — ne voulaient d'aucune modification dans le système de l'éva-

uation des stocks, au moment où l'Administration canadienne penchait pour l'application du coût de remplacement.



III. — *Le Royaume Uni.*

Caractéristiques du système anglais de comptabilité

- 1) les entreprises font apparaître, dans leur bilan, leur actif fixe, d'une façon globale ;
- 2) les amortissements annuels sont additionnés, comme unités indépendantes, et déduits de la valeur de l'actif; le solde représente, ainsi, la partie qui n'a pas été amortie.
- 3) la méthode de l'annuité dégressive est utilisée pour l'amortissement du matériel et des outils; celle de l'annuité constante, pour les bâtiments industriels et les navires;
- 4) en ce qui concerne les stocks en magasin, les organisations comptables ne reconnaissent que les méthodes traditionnelles d'estimation: méthode F.I.F.O., ou celle de la moyenne des prix. La méthode L.I.F.O. et celle du stock fixe ne sont pas reconnues par les Autorités, quoiqu'il y ait eu un vif désir de les appliquer, désir provenant surtout des industriels; toutefois, la méthode du stock fixe a été admise, dans certains cas, surtout si le stock est assigné, d'une façon continuelle, à une opération précise.
- 5) la loi anglaise ne donne aucune indication des frais à déduire, mais délimite, très minutieusement, les frais non déductibles. Ainsi l'article 3 de la cédula 4 de la loi indique qu'on ne doit déduire aucun frais, à moins qu'il ne soit utilisé pour la marche de l'entreprise; et l'Administration applique, toujours, ces principes dans son intérêt. Les pertes ayant un lieu direct avec l'exploitation peuvent être compensées, soit par déduction sur les profits de l'exercice au cours duquel elles se sont réalisées, soit par répartition sur les six années ultérieures.



La question du coût de remplacement et le fisc anglais

Il y a eu beaucoup de discussions, en Angleterre, afin de savoir si l'on pouvait pratiquer l'amortissement en base du coût initial ou du coût de remplacement. Les comptables se sont divisés en 2 classes, chacune voulant appuyer son point de vue, mais les Autorités officielles n'ont jamais voulu démordre du système classique d'évaluation.

Certains auteurs anglais constatent que le point de vue mondial — dans la question des estimations — réside dans le fait que toute augmentation ou toute diminution par rapport au coût initial ne saurait être considérée comme un gain ou une perte, mais seulement comme une plus ou moins value, et demandent à l'Etat d'organiser sa législation de façon qu'elle prenne en considération cette évolution, et cela pour les raisons suivantes :

- 1) les entreprises anglaises ont perdu une grande partie de leur capital durant la guerre, malgré le fait qu'elles ont constitué de fortes réserves de 1940 à nos jours ;
- 2) l'Angleterre a besoin d'une politique économique stable du fait de l'ampleur prise par l'investissement durant ces dernières années ;
- 3) il est possible, jusqu'aujourd'hui, de prendre des mesures pratiques pour réparer les erreurs commises, et faire face à l'inflation pouvant provenir de la fixation des bénéfices sous la forme actuelle.

Cependant, on ne saurait oublier que le fisc anglais a un peu donné suite à ces demandes en accordant des déductions d'investissement de 20%, lorsqu'il s'agit d'un matériel nouveau acquis après le 6 Avril 1954; ce qui revient, en somme, à autoriser un amortissement de 120% du prix d'achat. Si la déduction d'investissement n'est pas applicable, une diminution initiale de 20% (qui diminue d'autant la valeur à amortir) est alors autorisée ⁽⁶⁶⁾.

*
**

La hausse des prix et l'augmentation des charges fiscales ont fait douter, par la suite, les entreprises et les comptables de la justice des systèmes comptables en vigueur. Certes, ils ne nient pas

(66) L. Mehl. — op. Cit. — P. 608.

que le revenu s'obtient après déduction des frais nécessaires à la conservation du capital; mais par capital, ils entendent, non seulement la somme versée par les propriétaires de l'entreprise, majorée des bénéfices non distribués, mais le pouvoir d'achat de cette somme. On ne saurait, ainsi, parler de bénéfice qu'après déduction des coûts supplémentaires qui permettraient au coût initial d'être en accord avec le coût de remplacement.

Toutefois, ce point de vue n'a pas encore été adopté, et beaucoup d'auteurs, au contraire, penchent à conserver le système classique d'évaluation, quitte à user de l'auto-financement ou de l'emprunt étranger pour faire face aux coûts supplémentaires de renouvellement.

*
**

IV. — *Le Danemark*

Le Danemark n'a guère introduit de modifications à son système comptable et fiscal pour les raisons suivantes :

- 1) la hausse des prix n'a pas eu la même ampleur au Danemark qu'en Italie, en France ou en Belgique ;
- 2) le Danemark n'est pas un grand pays industriel; il est vrai qu'il possède quelques industries lourdes, comme celles de la construction des navires; mais, en général, les entreprises danoises ne possèdent pas un grand actif fixe; ce qui fait que la question du coût de remplacement ne s'est pas posée avec la même acuité que dans les autres pays ;
- 3) les entreprises danoises ont réalisé beaucoup de bénéfices durant la guerre. Quoique les Alliés ont détruit beaucoup d'installations, il n'y a pas eu de guerre effective au Danemark; d'autre part, les Allemands ont beaucoup encouragé les entreprises danoises qui étaient spécialisées dans la production et la conservation du lait (produits dont ils avaient grand besoin pour leur ravitaillement). De la sorte, les exploitations danoises sont sorties de la guerre avec beaucoup de bénéfices et de grandes réserves; et c'est ce qui leur a permis d'augmenter leur activité après guerre.

Pour résorber ces réserves, le législateur a promulgué plus d'une loi :

- 1) en Juillet 1945 paraissait une loi changeant la monnaie en cours. De ce fait, beaucoup de réserves occultes ont été transférées au profit de l'Etat ;
- 2) en Juillet 1946, le législateur obligeait les entreprises, dont le capital dépassait un certain chiffre, à prêter à l'Etat les 20% du surplus à un taux modique ;
- 3) par la suite, le législateur adoptait l'imposition du capital, mais, toutefois, à de taux minimes.

Malgré ces restrictions, les entreprises danoises ont beaucoup prospéré, et ont investi une grande partie de leurs avoirs dans le secteur privé.

Amortissements.

Les entreprises danoises ont suivi la théorie classique pour calculer les annuités d'amortissement à déduire du bénéfice imposable.

Toutefois, le législateur a

- 1) autorisé de plus grands amortissements pour les entreprises de constructions navales, et pour celles ayant créé des exploitations nouvelles ;
- 2) permis à toutes les entreprises de pouvoir reporter certaines annuités d'amortissement, durant les années déficitaires, à d'autres années excédentaires.

Stock en magasin.

La législation danoise a introduit certaines modifications à la méthode classique de l'évaluation des stocks, afin de parer aux difficultés provenant de la hausse des prix :

- 1) il a été permis d'évaluer les marchandises achetées avant guerre sur base de la moyenne des prix de 1939 ;
- 2) pour certains cas spéciaux — en cas de hausse exagérée des prix — il a été autorisé, en 1951, d'inventorier aux prix de 1939, majorés de 50%, et parfois de 75%.

En général, les autorités danoises n'ont pas voulu adopter la méthode de réévaluation des stocks, ni introduire aucune modification à la loi fiscale.

Cependant, le gouvernement danois a à faire face, aujourd'hui, au problème de l'accroissement des investissements, et l'on peut dire que les réserves constituées par les grandes entreprises sont telles qu'il est difficile de fixer la proportion d'investissement, et de limiter la liberté des banques à accorder des prêts.

*
**

C. — CAS SPECIAL : L'EGYPTE

Ce n'est qu'en 1939 — après la suppression des capitulations — qu'a paru une loi d'ensemble taxant les revenus des particuliers et des entreprises. Toutefois, la loi fiscale égyptienne No. 14 de 1939 ne donne pas une signification précise du terme "revenu", et tout ce qu'elle avance, c'est que l'impôt est dû sur les bénéfices nets dérivant des opérations diverses traitées par les entreprises, y compris les bénéfices provenant de la vente des propriétés, et ce, après déduction des frais nécessaires. Le législateur a assigné certains frais à déduire, comme l'amortissement réel, conformément à la nature et au genre de chaque industrie ou commerce.

L'amortissement est calculé, en Egypte, en base du coût initial des Immobilisations :

- 1) au début, l'Administration fiscale réclamait son application par la méthode des annuités dégressives; mais les Tribunaux ne lui ont pas donné raison, et cela en accordant aux contribuables la faculté de le calculer au moyen d'annuités constantes;
- 2) d'autre part, le fisc ayant fixé des taux d'amortissement à être appliqués par les contribuables, la jurisprudence a avancé que ces taux n'étaient pas formulés par la loi à titre obligatoire, mais à titre de renseignement seulement.

Le stock en magasin est estimé selon la méthode classique d'estimation : prix de revient, cours du jour ou le plus bas d'entre eux.

*
**

La loi No. 60 de 1941 établissant l'impôt sur les bénéfices exceptionnels a permis de déduire du bénéfice imposable :

- 1) 25% à titre de provision à constituer pour faire face à la baisse des prix ;
- 2) 50% à titre d'amortissement exceptionnel, à la condition, toutefois, que le total des déductions ne dépasse pas 60% du bénéfice annuel.

Si une durée de 12 mois s'écoule depuis la suppression de l'impôt spécial sans que soit utilisée la provision, l'impôt spécial est dû en totalité; faudrait-il, toutefois, ramener chaque partie de la provision à l'année qui lui revient. Cet impôt a été, par la suite, supprimé par la loi No. 60 de 1950.

Au sujet de la provision pour baisse des prix, la note explicative de la loi No. 60 de 1941 avance que l'objet de la constitution de cette provision est de faire face à la possibilité de l'apparition de la baisse des prix, lors du retour des choses à la normale. Cette provision pouvait aussi être utilisée pour couvrir des pertes exceptionnelles subies.

L'amortissement exceptionnel, prévu par la loi, est considéré comme une concession accordée par le législateur aux entreprises pour aider les vieilles d'entre elles à renouveler leur actif.

Si les entreprises ont profité de l'amortissement exceptionnel, il faut reconnaître qu'il n'y a pas beaucoup qui ont fait appel à la provision pour baisse des prix, pour la simple raison qu'au moment de la suppression de la loi en 1950, aucune baisse des prix n'avait encore été enregistrée.

Mais le législateur égyptien a gardé complètement le silence au sujet de l'actif acheté avant guerre, et le problème de la réévaluation des éléments de l'actif n'a pas été posé d'une façon officielle, nonobstant le fait que les prix ont beaucoup haussé depuis 1939.

D'autre part, la question de la tenue de la comptabilité, au moment des variations des prix, n'a pas éveillé l'attention de beaucoup de spécialistes. Il est vrai, toutefois, que certaines sociétés ont réévalué certains éléments de leur actif quand il leur est apparu qu'une partie des bénéfices qu'elles ont réalisés n'était pas des bénéfices réels; mais l'Administration n'a même pas voulu discuter de la question.

Le problème du coût de remplacement a été soulevé devant les Tribunaux au sujet de la perte par la Khedivial Mail Line (aujourd'hui rachetée par l'Etat) d'un de ses bâtiments durant la guerre. Cette société avait obtenu un montant, pour les dommages-intérêts, supérieur à la valeur de registre du bâtiment perdu, et avait inscrit la différence à un compte de Réserves pour renouvellement des navires. Le Fisc avait voulu imposer cette différence, en application des textes de la loi; mais, l'ancienne Cour d'Appel Mixte, dans son jugement du 20 Juin 1949, n'a pas pris en considération l'argumentation de l'Administration Fiscale, et s'est basée dans sa décision sur :

- 1) l'auteur fiscal français — Bocquet — qui affirme que la raison du dommage-intérêt est d'accorder au propriétaire d'un droit un montant équivalent à ce qu'il a perdu; en ce sens, le coût de remplacement supplémentaire ne peut être considéré comme un bénéfice taxable ;
- 2) un arrêté de la Direction Générale de l'Administration en France qui stipule qu'en cas de naufrage d'un navire, les dommages-intérêts à prendre en considération ne doivent pas dépasser le montant du coût de remplacement perdu; de cette façon d'envisager les choses, l'entreprise propriétaire d'un navire n'a donc pas réalisé, avec le montant du dédommagement, un bénéfice imposable ;

Ce jugement, quoique juste, n'a pas été établi sur des bases saines, tant des points de vue comptable que fiscal : il aurait fallu fixer le montant du coût de remplacement, et la différence entre cette valeur et le montant des dommages-intérêts aurait été une plus ou moins value; mais le Tribunal a trouvé suffisant de dire que le montant du dédommagement n'était pas suffisant pour acheter un actif similaire à celui perdu.

Les motifs qui ont retardé, en Egypte, l'utilisation du coût de remplacement, au moment des variations des prix, peuvent se résumer comme suit :

- 1) la parution de la législation fiscale égyptienne est bien récente. Elle date depuis 1939 seulement, tandis que celles de l'Italie, de la France et de l'Allemagne remontent à la fin du XIX^e siècle, et celle de l'Angleterre, à la fin du XVIII^e siècle. Ainsi, en Egypte, il n'y a pas eu de temps nécessaire pour que la question de l'impôt mûrisse suffisamment ;

- 2) la législation sur l'organisation de la Comptabilité est de date très récente (1951) ;
- 3) l'Egypte était un pays agricole, et l'industrie n'a pris une grande place, dans l'économie du pays, que depuis quelque temps; c'est pour cela que le besoin de l'adoption de la méthode du coût de remplacement n'a été ressentie que de la part des grandes industries seulement ;
- 4) l'Egypte n'est pas rentrée en guerre en 1939, d'une façon effective, et de ce fait, il n'y a pas eu de grandes destructions d'entreprises.



CONCLUSION :

*Critiques des modifications introduites
par les diverses législations.*

Nous pouvons profiter des expériences des autres nations pour solutionner, en Egypte, le problème des variations des prix et de son influence sur les bénéfices des exploitations : il n'est pas nécessaire de calquer l'organisation comptable de l'Etranger et de l'appliquer ici ; il suffit de la prendre comme base de renseignements, et tâcher de construire un système original applicable dans ce pays, eu égard à ses conditions économiques et sociales.

Les principales critiques que nous pouvons adresser aux solutions fournies par l'Etranger au problème de la variation de l'unité monétaire se ramènent à ce qui suit :

- 1) il y a lieu, tout d'abord, de relever qu'il n'y a pas eu accord sur les nouvelles méthodes comptables qui ont été appliquées par les Etats ; et, en plus, elles n'ont pas été introduites pour les besoins de la comptabilité, mais en vue de diminuer la fraude fiscale ;
- 2) il faut noter, ensuite, que toute tentative pratiquée par les Etats pour faire face à l'Inflation n'avait pas de base fixe: le seul Etat qui ait préconisé une organisation saine pour la réévaluation de l'actif fixe et pour l'évaluation du stock en magasin est la France, malgré le fait que le système français n'est pas un système permanent de réévaluation, et qu'il comporte quelques lacunes dans la

question de l'estimation des matières premières et des produits fabriqués. Nonobstant ces critiques, il faut reconnaître qu'il a rendu beaucoup d'avantages et que les entreprises ont, finalement, approuvé son contenu ;

- 3) il faut reconnaître, enfin, que la France et l'Italie ont appliqué un système complet de réévaluation, quoique ce système ait rencontré plus d'opposition en Italie qu'en France.

La Belgique et la Suède ont adopté un système limité ; au Canada et aux U.S.A., il y avait un penchant à introduire beaucoup de modifications ; l'Angleterre et le Danemark ont refusé d'admettre aucun changement au système classique d'évaluation. Quant à l'Egypte, le problème de la réévaluation, pour les motifs indiqués plus haut, n'a pas encore reçu de solutions officielles.



Chapitre VIII: la notion du revenu et la cédule des bénéfices commerciaux, en période de variations monétaires.

1. — *Critiques à la notion du coût de remplacement*

Toutes les solutions qui ont été présentées pour résoudre le problème de l'évaluation de l'actif fixe et du stock en magasin dérivent d'une seule idée: le coût de remplacement.

Le grand reproche qu'on adresse à cette notion est qu'elle ne lie pas, directement, les affectations d'amortissement au coût final pour remplacer l'actif; on semble oublier que le but de l'amortissement n'est pas tant d'assurer l'égalité entre les sommes réservées et les frais de remplacement probables, que de couvrir les frais d'usure que comporte l'utilisation de l'actif fixe.

Les partisans de la notion du coût de remplacement affirment que s'il n'y a pas souvent possibilité d'assurer cette égalité, du moins on est obligé de reconnaître que cette notion tend vers ce but, car les sommes destinées au renouvellement sont représentées dans des actifs fixes et circulants dont la valeur augmente avec la hausse générale des prix, dans la même proportion que la hausse du coût de remplacement lui-même; et dans le cas où les montants affectés au renouvellement sont investis dans un actif dont on

peut fixer la valeur d'un façon presque sûre, nous pouvons assurer l'existence d'un montant suffisant de couverture pour faire face à l'obligation de renouvellement.

Il n'y a pas de doute que toute occasion de totaliser la couverture complète du remplacement que nous procure la méthode de l'amortissement, en base du coût de renouvellement, ne nous est pas permise avec la pratique du système d'amortissement à partir du coût initial; cependant, nonobstant le fait que ces couvertures totalisées sont investies dans un actif dont la valeur de ses éléments est en grande concordance avec la hausse générale des prix, le manquant provenant de la différence entre les fonds d'amortissement calculés en base du coût initial et les sommes nécessaires à être constituées, à partir du coût de remplacement, ne peut être régularisé d'une façon indéfinie.

De tout ce qui précède, nous pouvons dire que la théorie du coût de remplacement — quoiqu'elle ait un but des plus avouables — n'est pas bâtie sur des bases comptables saines.

II. — *Le coût initial et la variation de la valeur de la monnaie*

Il n'y a pas de doute que l'inflation est un événement qu'on ne peut ignorer: parmi l'actif de certains établissements se trouve plus d'un élément, inscrit dans les registres, qui n'a pas été complètement amorti et qui a été acheté quand l'Égypte pratiquait la politique de l'or. Quelle est sa valeur aujourd'hui? Pour la calculer, il serait nécessaire de prendre en considération les modifications qui ont été introduites dans la valeur de l'unité monétaire. D'autre part, l'Égypte, dans son commerce, traite de diverses monnaies étrangères, et au moment de l'établissement des bilans, toutes ces monnaies doivent être converties en monnaie nationale.

On ne doit pas oublier que depuis 1914, date à laquelle l'Égypte a quitté l'étalon-or, la monnaie égyptienne a subi beaucoup de variations. Ainsi, si une parcelle de terrain a été achetée en 1914 à L.E. 4.000, sa valeur peut atteindre L.E. 20.000, en 1955.

Certains se sont demandés s'il était du devoir et de l'intérêt des entreprises d'effectuer des modifications dans leurs registres pour faire face aux changements dérivant de la valeur de la livre.

et en pareil cas, s'il était nécessaire de publier des lois spéciales à ce sujet.

Il y a lieu de noter qu'il n'existe dans la loi égyptienne sur les sociétés aucun texte qui empêche de présenter les comptes après avoir introduit les modifications nécessaires pour mettre les valeurs de registre en rapport avec la valeur de l'unité monétaire; s'il y avait pareil texte, cela aurait signifié l'impossibilité de convertir les monnaies étrangères en monnaie locale.

Nous donnons, ci-après, un exemple du bilan d'une entreprise avant et après modification de la valeur des éléments de l'actif fixe pour les mettre en concordance avec les prix de l'année 1955. Pour la simplification des calculs, nous considérerons que la valeur de la livre de 1914 égale 5 fois celle de la livre de 1955, et que la valeur de la livre de 1939 égale 3 fois celle de la livre de 1955.

ACTIF			anc. chiffres		Chiffres 1955
			L.E.		L.E.
Terrains et Bâtiments (1914)			10.000		50.000
		L.E.		L.E.	
Matériel	(1914)	1.000		5.000	
"	(1939)	8.000	9.000	24.000	29.000
March.	(1939)	1.000		3.000	
"	(1955)	10.000	11.000	10.000	13.000
Débiteurs			5.000		5.000
Liquidités			3.000		3.000
			38.000		100.000
PASSIF					
Capital			20.000		20.000
Réserve pour régularisat.			—		62.000
Réserve générale			10.000		10.000
Créanciers			3.000		3.000
Pertes et Profits			5.000		5.000
			38.000		100.000

De l'étude de ce bilan, nous pouvons relever ce qui suit:

1) tous les postes du passif ont été maintenus à leur ancienne valeur, quoique le capital souscrit en 1914 pour L.E. 20.000 peut valoir aujourd'hui L.E. 100.000;

2) le compte "bâtiments" accusait un solde de L.E. 10.000 en 1914. Pour pouvoir calculer un amortissement annuel réel, il aurait fallu transformer les livres égyptiennes de 1914 en livres correspondantes à l'exercice envisagé. Cela n'a, certainement, pas été pratiqué. En vue de remédier à la situation, le chiffre des bâtiments est réévalué selon la valeur de la livre égyptienne en 1955. L'amortissement annuel sera, par la suite, calculé sur cette base;

3) les chiffres de comptes "Matériel" et "Marchandises" ont aussi été ramenés à l'indice de 1955;

4) de toutes ces régularisations, il en est résulté une plus-value de réévaluation de l'ordre de L.E. 62.000. Cette réserve ne doit, en aucune façon, être utilisée par l'entreprise. Cette dernière peut, toutefois, la transférer au compte "Capital" par l'émission d'actions nouvelles gratuites à remettre aux actionnaires.

III. — *L'actif et le problème des variations de prix*

A) *Actif fixe.*

Quand on parle, en comptabilité, de l'influence des variations des prix sur les éléments de l'actif fixe d'une entreprise, il faudrait entendre, par là, les modifications introduites dans les unités monétaires utilisées dans les registres.

Ainsi, dans l'exemple précédent, supposons que les terrains et les bâtiments ont été achetés, avant 1914, à L.E. 14.000; en déduisant L.E. 4.000, à titre d'amortissement, on a L.E. 10.000, en monnaie de 1914. Nous avons transformé, par la suite, ce dernier montant en livres de 1955, car nous considérons que l'amortissement, à déduire des recettes, doit être calculé en unités de livres égyptiennes correspondant à celles de l'année 1955, et non en unités de livres-or.

Si le solde de L.E. 10.000 représente la valeur du terrain seulement, il n'y a pas à tenir compte d'amortissement, en principe; mais s'il comprend, outre la valeur du terrain, celles des bâtiments.

aussi, la technique de l'amortissement est à envisager pour ce second élément d'actif.

Ainsi, si en 1914, les terrains sont évalués à L.E. 9.000, et les bâtiments à L.E. 5.000, la situation en 1955 serait la suivante:

		chiffres anc.	Chiffres 1955
		L.E.	L.E.
Terrains		9.000	45.000
Bâtiments	 5.000		
Amort. 2% 5.000x2x40	 4.000	1.000	5.000
	100	10.000	50.000

Dans ce cas, il n'y aurait pas d'amortissement sur le terrain; mais la valeur originaire du bâtiment réévalué étant de L.E. $5.000 \times 5 = \text{L.E. } 25.000$, l'amortissement annuel de cet élément serait de L.E. $25.000 \times 2 = \text{L.E. } 500$ au lieu de L.E. $5.000 \times 2 = \text{L.E. } 100$.

On se trouve, ici, devant une difficulté de fait: est-il nécessaire de faire des régularisations par rapport aux amortissements antérieurs, si la valeur de la monnaie a fortement baissé durant la vie d'un élément d'actif donné?

En principe, si les comptes ont été tenus d'une façon claire, il n'y aurait eu aucune nécessité de faire des régularisations, car on ne devrait faire supporter au compte des "Recettes," chaque année, qu'un montant d'amortissement égal en valeur, et non en chiffres.

Supposons un bâtiment composé de 1.000 poutres en bois de construction, dont le prix de revient unitaire est de L.E. 1, et dont le coût total est de L.E. 1.000. L'amortissement est de 1% annuellement, en supposant que le bâtiment va vivre 100 ans, et en adoptant, comme base de calcul, la méthode de l'annuité fixe. Ainsi, chaque année, le propriétaire va acheter 10 poutres en remplacement des poutres anciennes. Les poutres nouvelles seront emmagasinées, en vue d'être utilisées lors de la fin de la vie de l'actif.

Supposons qu'il y ait, par la suite, une inflation subite au bout de 50 années, et que la valeur de la monnaie diminue de

moitié. La valeur du bâtiment, sans amortissement, passera de L.E. 500 à L.E. 1.000, sur base d'unités monétaires nouvelles. A partir de cette date, l'amortissement annuel sera de L.E. 1.000—L.E. 20, et le même nombre de poutres que le propriétaire achetait, auparavant, à L.E. 1 l'unité, il le paiera, maintenant L.E. 2. A la fin de l'existence du bâtiment, il aura à sa disposition les 1.000 poutres nécessaires. De cette façon, il n'y a rien qui nécessite de faire une régularisation par rapport à l'amortissement qui a eu lieu durant les cinquante premières années. Au contraire, la revision des anciennes annuités d'amortissement aurait été nécessaire si le propriétaire avait tardé à réévaluer ses éléments d'actif: en pareil cas, le redressement aurait dû envisager la période s'étendant depuis le début de l'inflation jusqu'à la date de mise en exécution du redressement requis.

B) *Stock en magasin.*

La valorisation des matières premières et des produits fabriqués, en période de variation des prix, complique étrangement la tenue du compte d'exploitation. En effet, quoique ce dernier soit constitué d'unités monétaires actuelles pour presque tous les éléments qui le composent, il contient, néanmoins, des unités monétaires différentes provenant de l'estimation des stocks, au début et à la fin de l'exercice financier; car dans ces stocks se trouvent certainement des marchandises achetées à des périodes antérieures et à des prix différents. De cette façon, le compte d'exploitation représente, souvent, des bénéfices ou des pertes occultes.

Ainsi, faute de tenir compte du problème de l'inflation certaines entreprises ont subi des pertes importantes, quoique leurs comptabilités accusaient un solde excédentaire de recettes d'exploitation.

Soit une entreprise qui possédait, avant 1939, un stock de marchandises évalué à L.E. 2.000. Elle le vend, par la suite, à L.E. 5.000. Elle croit avoir réalisé un gain de L.E. 3.000. Supposons que le prix de remplacement soit de L.E. 6.000; la perte réelle sera, en fait, de L.E. 1.000 (L.E. 6.000,- L.E. 5.000); et cela sans tenir compte du manque à gagner dû à la non capitalisation des L.E. 6.000 pendant toute cette période.

IV. *La fixation du bénéfice à un pourcentage du capital, en période de variation des prix.*

La plupart des entreprises attribuent, à titre de dividende aux actionnaires, un pourcentage sur le capital d'origine. Cette façon de procéder, en période de modification de la valeur de l'unité monétaire, est injuste, car 10%, par exemple, sur le capital versé n'est en somme que 2% sur le montant de ce capital, traduit en livres égyptiennes actuelles. Pour être exact, le pourcentage de dividende aurait dû être calculé sur le capital originaire auquel on aurait ajouté la réserve de régularisation dérivant de la réévaluation de l'actif fixe et du stock en magasin.

Toutefois, cette procédure ne devrait pas être appliquée à l'intérêt attribué aux obligations, car le montant de ces dernières ne saurait être réévalué, et devrait être inscrit au passif du bilan pour la valeur nominale et non amortie de la dette envers les obligataires. Soit, par exemple, une société qui a émis, en 1914, un emprunt obligations pour L.E. 10.000. Au moment de rembourser, la Société ne débourse que L.E. 10.000 seulement, car elle ne paie qu'en monnaie dépréciée; de cette façon, les obligataires encaissent, en réalité, le $\frac{1}{5}$ du capital qu'ils ont prêté.

Certains auteurs comptables ⁽⁶⁷⁾ pensent qu'il y a lieu de réévaluer le compte "Emprunt-Obligations" et de porter la plus-value de régularisation à un compte de "Réserve." Dans l'exemple précédent, le montant de L.E. 10.000 représentant l'emprunt émis en 1914 peut être traduit par L.E. 50.000; la réserve de régularisation aurait été de l'ordre de L.E. 50.000—L.E. 10.000=L.E. 40.000.

Cependant, nous croyons — ainsi qu'on le verra plus loin — qu'il n'y a lieu de n'introduire aucune modification au bilan, sauf pour ce qui concerne l'actif fixe et le stock en magasin; de cette façon, le capital d'origine sera modifié, d'une façon automatique, en lui ajoutant la plus value de réévaluation.

V. *La représentation des comptes annuels en une seule unité monétaire.*

Nous avons constaté qu'il était nécessaire, au moment de l'établissement des bilans, de convertir, en monnaie locale, toutes

(67) B.J. Davis — Inflation, its treatment in account. — U.S.A. 1953.

les devises étrangères qu'une entreprise possède, et cela dans le but évident de ne traiter qu'avec une seule unité de compte, celle de l'Etat dans lequel cette entreprise exerce ses activités.

De même, en cas de changement dans la valeur de la monnaie locale, nous avons relevé la nécessité de transformer les anciennes livres égyptiennes en livres nouvelles, lors de l'évaluation par une entreprise de son actif fixe et de son stock en magasin.

Il y a lieu de rappeler, ici, que la comptabilité est un art, et que le comptable n'est qu'un photographe ou un artiste: celui-ci ne crée pas sur la toile la tête qu'il dessine, mais il y représente une image ressemblant tout à fait à celle qui se trouve devant lui. Aussi le comptable n'est pas responsable des incidences et des opérations qu'il représente, et son devoir est de les transcrire telle qu'elles se présentent à lui; et de même que l'artiste doit posséder des connaissances spéciales sur l'anatomie du corps humain, aussi le comptable doit être au courant des opérations commerciales ou industrielles que traite son entreprise.

C'est de cette façon que le comptable devrait établir le bilan de l'entreprise dont il a la charge: ainsi qu'une photo, le bilan devrait être la représentation de la réalité, et non celle d'une image ancienne.

Du point de vue fiscal, cette représentation serait la suivante:

1) si la valeur de l'actif fixe est transformée en unités monétaires actuelles, il n'y a pas de doute que les quotités d'amortissement annuelles, calculées à partir de cette nouvelle base, seraient suffisantes; si par contre, l'amortissement est calculé en base des anciennes unités, cela signifie que l'impôt sera perçu sur une partie du capital;

2) le législateur égyptien considère comme frais à déduire les amortissements réels qui ont été effectués d'après la nature de chaque industrie: ainsi ceux calculés, au moment de la période de variations monétaires, en base de livres égyptiennes anciennes, ne sont-ils pas réels, car ils sont représentés en unités monétaires anciennes, au moment où les recettes sont réalisées en unités monétaires actuelles. Aussi, nous pouvons avancer, sans risque de nous tromper, que l'amortissement pratiqué sur la valeur de l'actif réévalué est en concordance avec l'esprit de la législation fiscale égyptienne;

3) En ce qui concerne les stocks en magasin, et dans le cas où les anciennes livres ne sont pas transformées en livres actuelles, l'impôt sur les bénéfices commerciaux est établi sur une partie du capital, partie représentée par la différence entre la valeur réévaluée du stock et sa valeur maintenue au taux ancien;

4) une autre question importante a trait. à l'impôt spécial: est considéré comme bénéfice exceptionnel celui qui dépasse le bénéfice de l'année de base (1939, en l'occurrence). Mais avec la hausse des prix résultant de la guerre, la valeur du chiffre de base diminue peu à peu, car il est représenté en unités monétaires de 1939, tandis que les bénéfices réalisés, par la suite, l'ont été en unités de 1943 ou de 1944 ou de 1945. Il serait donc juste, pour rétablir l'équilibre, de modifier, chaque année, le chiffre de comparaison en unités monétaires de l'année durant laquelle l'impôt est perçu.

Supposons que les bénéfices d'une entreprise, pour l'année 1939 — année de base — s'élevant à L.E. 5.000, et que ceux de 1949 atteignent L.E. 15.000. Il y aurait, donc, en 1949, un bénéfice exceptionnel de L.E. 10.000, duquel on pourrait déduire les diverses provisions autorisées par la loi. Mais si nous comptons le chiffre de base en unités monétaires de 1949, il atteindra L.E. $5.000 \times 3 = \text{L.E. } 15.000$. En somme, il n'y aura pas de bénéfice exceptionnel.

Cependant, depuis 1914 — date de l'abandon, par l'Egypte de l'étalon-or — et jusqu'à une date récente, les industriels et les comptables égyptiens avaient tendance à ignorer les variations de la valeur de l'unité monétaire.

De cette façon

- 1) les revenus des valeurs mobilières étaient représentés en une monnaie différente de celle du capital d'origine;
- 2) les marchandises étaient vendues soit à un prix inférieur au prix de revient effectif, soit à un prix à peine plus élevé que ce dernier; de la sorte, les bénéfices réels réalisés étaient minimes;
- 3) les amortissements étaient insuffisants, car ils étaient calculés en base d'un prix de revient historique;
- 4) le chiffre de comparaison, pris comme base pour le calcul de l'impôt spécial, était figé, aucune modification ne pouvant y être introduite.

La conséquence de tout cela a été que les comptabilités de la plupart des entreprises ont fait apparaître, pour plusieurs années, des bénéfices au-dessus de la réalité, sur lesquels il a été payé l'impôt sur les bénéfices commerciaux et l'impôt spécial. Cela a provoqué, en fin de compte, une perte de substance dans les grandes sociétés industrielles et dans les sociétés de navigation.

Les dirigeants des sociétés et les comptables ont été très lents à se réveiller de leur torpeur, et il n'y a eu que de rares cas individuels qui ont été portés devant les Tribunaux; tel l'exemple cité précédemment et relatif au procès de la Khedivial Mail Line.

VI. — *Les éléments du bilan et les variations de la valeur de l'unité monétaire.*

Nous avons relevé — dans le chapitre précédent — que les dirigeants anglais n'avaient pas voulu prendre en considération la notion du coût de remplacement, comme base du calcul du bénéfice d'exploitation en période de variations monétaires, sous prétexte de ne pas modifier les règles comptables traditionnelles.

D'un autre côté, l'Association des Comptables d'Angleterre et de Wales a plus d'une fois affirmé que le coût supplémentaire nécessaire au remplacement des éléments de l'actif fixe et du stock en magasin cause une gêne financière à l'établissement qui veut en tenir compte; et il serait préférable, d'après elle, d'y faire face à l'aide de recettes supplémentaires à former qui pourraient provenir soit de la constitution, par l'entreprise, de réserves à prélever sur ses bénéfices ou de l'augmentation de son capital. Ce point de vue de l'Association Anglaise d'envisager la question du renouvellement du côté financier, seulement, est né du désir d'éviter de mêler les principes comptables avec des approximations personnelles.

Toutefois, cette difficulté peut être surmontée — ainsi que nous l'avons relevé en étudiant les solutions apportées au problème des variations des prix par la France, p.e. — en portant les rectifications nécessaires à effectuer, dans le chiffre des éléments de l'actif fixe et du stock en magasin, à un compte spécial, séparé du compte "Pertes et Profits." De la sorte, en ne donnera pas aux ayants droit (actionnaires ou collectivités publiques) l'illusion de gros bénéfices au moment de la hausse des prix, d'autant plus que la question des bénéfices réels a son importance dans la formation d'une politique des salaires.

Nous devons, en somme, rechercher à fixer les bases d'une politique stable de calcul des bénéfices à appliquer en période de modification des prix.

Tout d'abord, certains auteurs, dont Jacques Tabet ⁽⁶⁸⁾ pensent qu'il y a lieu de modifier, non seulement la valeur des éléments de l'actif fixe et des stocks, mais aussi celle des dettes des créances et des liquidités pour arriver à un chiffre de bénéfice assez proche de la réalité.

Nous ne sommes pas de cet avis pour les motifs suivants:

1) Si nous considérons les bilans publiés par les Sociétés, nous remarquons que le total du chiffre des débiteurs et des liquidités est égal, en importance, à celui des créanciers et des crédits à découvert; de ce fait, la nécessité de procéder aux rectifications nécessaires ne se fait pas sentir;

2) d'un autre côté, il est, en principe, admis que la valeur nominale de ces éléments est presque, toujours, en concordance avec leur valeur actuelle. Si cela ne l'était, le marché des affaires aurait souffert terriblement: tout créancier, dans ce cas, aurait demandé la modification du montant de sa créance, sous prétexte de baisse de la valeur de la monnaie. Le résultat serait l'ébranlement des assises économiques du pays;

3) si nous envisageons la collectivité des entreprises, prise comme un tout, nous remarquerons qu'il y a compensation entre le total de leur actif réalisable (liquidités+débiteurs) et de leur passif exigible (créanciers). Dans ce sens, il n'y a donc pas lieu d'envisager des rectifications à effectuer aux chiffres de ces éléments;

4) Il est à douter, enfin, qu'une modification des comptes des tiers et des liquidités puisse être justifiée, du côté comptable.

Nous ne pouvons admettre, comme le veulent certains auteurs, que le net de l'actif circulant (stock+débiteurs+numéraire—créanciers) puisse être traité comme une seule entité, lors de la mise en application de la modification à apporter à la valeur de ses éléments composants, car les stocks et le numéraire ne représentent, on fait, que deux parties interchangeables du même capital

(68) J. Tabet. — Bénéfice comptable et Revenu d'entreprise. — P. 45. — Dunod. 1952.

investi: si le stock diminue, le solde en Caisse et en Banque augmente; et vice versa.



D'une façon générale, il vaut mieux considérer les comptes du numéraire et ceux des tiers comme représentant le côté financier de l'entreprise, et les stocks comme représentant le côté commercial ou industriel. Ainsi, la portion du capital investie dans les comptes débiteurs et disponibles (caisse et banque) nécessite qu'on veuille, seulement, à sa conservation en mêmes unités d'éléments, et il est inutile, d'un autre côté, de modifier ces comptes, au moment des variations des prix, du fait d'une compensation possible entre eux et ceux du passif exigible. (créanciers).

Mais il se pourrait que cette compensation fasse parfois défaut. Quelle politique peut-on suivre ?

a) Cas d'une entreprise qui a le compte "Débiteurs" supérieur au compte "Créanciers." —

En général, il n'y a pas beaucoup d'entreprises qui consacrent une partie de leur capital à être investi en comptes de Tiers; et s'il y en a, on devrait considérer le net de leur actif, représenté en Réalisable (débiteurs), comme partie indépendante de leur activité;

b) Il en est de même pour une entreprise qui possède un fort compte de numéraire, à la suite d'une augmentation de son capital ou de l'obtention d'un emprunt élevé. Dans ces circonstances, il vaudrait mieux considérer ce liquide comme étant en dehors de l'activité de l'entreprise et cela jusqu'à son investissement;

c) Il en est de même, aussi, pour les entreprises qui possèdent des titres gouvernementaux ou des participations dans des sociétés filiales. Il n'y a pas à douter que ces participations ne doivent pas être sujettes à une politique de réévaluation, tant que ces filiales veillent à la conservation de leur actif fixe et de leurs stocks;

d) Il y a un cas plus compliqué: c'est celui où le compte "Créanciers" d'une entreprise est supérieur, en importance, au total des comptes "Réalisables" et "Disponibles."

Ce qui importe, ici, c'est d'étudier la situation dans laquelle se trouve cette entreprise, au moment des modifications des prix, et non la façon selon laquelle elle obtient de l'argent:

- 1) A cette date, l'entreprise réalise un fort bénéfice de registre, par suite de la diminution de l'élément d'équilibre réel nécessaire à son approvisionnement en argent, que cet approvisionnement se fasse sous forme d'actions ou de prêts à court terme (Créanciers);
- 2) d'un autre côté, il y a le fait que l'on peut réaliser le bénéfice de registre sous forme de numéraire; en cas pareil, et sous condition de non baisse des prix, ce bénéfice reviendra aux actionnaires et au fisc; mais on oublie qu'il a été gagné au détriment des créanciers.

Comme conclusion de ce qui précède, nous résumons, ci-après, les règles à adopter pour le calcul du bénéfice en période de variations monétaires:

- 1) Le solde du compte "Pertes et Profits" doit apparaître, dans les publications comptables, après que les dirigeants aient effectué les rectifications nécessaires pour parer aux modifications de la valeur de l'unité monétaire;
- 2) Les corrections exigées, en cette période, doivent être pratiquées sur les éléments de l'actif fixe et des stocks seulement; le capital, ensuite, est majoré de la plus-value de régularisation.
- 3) Il y a de forts arguments qui militent en faveur de la non-introduction d'aucune modification aux comptes Débiteurs, Créanciers et Numéraire, tant des points de vue comptable que fiscal.

VII. — *La notion du profit entre les classiques et les partisans du coût de remplacement.*

Les classiques — partisans de l'évaluation à partir du coût initial — admettent qu'il y a une réelle difficulté à pouvoir calculer le bénéfice d'une entreprise, en période de variations monétaires. Aussi, disent-ils, du moment que ces variations ne suivent pas de règles préétablies, et qu'il est impossible de réaliser une politique stable pour maîtriser leur influence, il vaudrait mieux ne modifier d'aucune façon le système actuel de comptabilité; tout

au plus, certains palliatifs peuvent-ils être tolérés (réserves pour faire face aux modifications des valeurs, autofinancement, emprunt....)

D'un autre côté, si nous nous en tenons aux partisans des estimations à partir du coût de remplacement, nous voyons aussi qu'ils n'ont pas une plus grande chance que celle dévolue aux classiques: on prétendant que tout dans le monde est relatif et que l'on ne peut suivre aucune route fixée à l'avance, ils nous entraînent dans le sillon, sans fin, de l'arbitraire.

En fait, le problème du profit est des plus difficiles à résoudre: le bénéfice dérive de la réaction de nombreux agents économiques, monétaires, philosophiques; mais il varie, aussi, selon les méthodes de fabrication de chaque produit; selon les circonstances de l'offre et de la demande; selon les circonstances psychiques qui dominent les industriels; p.e. le degré de prévoyance de leur avenir; selon la quantité de monnaie en circulation. Que dire, maintenant, si nous voulons introduire l'élément "temps," lequel a une influence considérable sur les autres causes précitées? En fait, si nous voulons parler de bénéfice, nous devons le faire par rapport au moment où circule cette marchandise; c'est-à-dire que nous ne pouvons parler de bénéfice d'une façon générale.

Si nous donnons au terme "bénéfice" la caractéristique classique, rien n'aurait été plus facile: dans ce cas, le bénéfice proviendrait de la différence entre le prix de vente et le coût initial; mais le résultat n'aurait pas été précis, car les circonstances citées plus haut sont des éléments importants modifiant le bénéfice d'une façon permanente, dans un sens ou dans l'autre; c'est-à-dire qu'il pourrait y avoir une part d'erreur dans ce revenu classique, en plus ou en moins, selon les circonstances et qui pourrait à la longue, le rendre négatif.

De ce qui précède, nous pouvons apercevoir le danger qui résulterait si nous laissons uniquement à la théorie classique le soin de définir le bénéfice, même si nous prenons en considération les circonstances précitées; et c'est pour cela que l'on peut avancer que la fixation du bénéfice est une donnée qui ne saurait exister dans le domaine de la réalité, et qu'au fonds le bénéfice est relatif ⁽⁶⁹⁾.

(69) — Voir conclusion du chapitre II. —

C'est pour cela que lorsque nous voulons fixer le bénéfice au moment des périodes des variations monétaires, nous sommes obligés de faire appel au principe de la relativité, quoique cela nous coûtera beaucoup d'efforts; mais, toutefois, sans abandonner complètement l'élément de causalité, si nous voulons que notre point de vue ait un cachet pratique: chaque produit offert sur le marché a ses circonstances particulières des points de vue production, vente, concurrence, monopole, offre et demande; de la sorte, le marché subit l'influence de plus d'un élément. Ainsi, donc, prendre en considération seulement la notion de la relativité nous mettra dans une impasse permanente si nous voulons appliquer au bénéfice une juste conception des choses, tant du point de vue pratique, que du point de vue fiscal.

Dire que la coût de remplacement d'une marchandise est le prix que doit payer une entreprise, pour avoir une unité de cette marchandise dans l'avenir, dresse devant cette entreprise des difficultés multiples qui ne lui permettront pas d'arriver à un résultat comptable juste, d'autant plus qu'elle doit, d'abord, connaître les bases de calcul de ce prix et les moyens pratiques d'y arriver. Ensuite, il y a la difficulté qui se pose devant elle de trouver une unité correspondante dans l'avenir à celle qui existe actuellement; et dans le cas où il y aurait une différence entre l'unité originaire et l'unité de l'avenir, sur quelle base pourra-t-elle évaluer cette différence? D'un autre côté, est-ce qu'une nouvelle invention ne pourra-t-elle pas mettre hors d'usage, complètement, l'unité actuelle. Sur quelle base l'entreprise pourra-t-elle estimer les services de cette nouvelle unité, non encore connu? Supposons, aussi, que cette dernière rendra le prix de l'objet actuel très bas. Sur quelle base pourra-t-on l'évaluer? à Zero, par exemple?.... On voit, donc, qu'il n'y a aucune relation entre les deux produits: l'ancien et le futur.

Pour parer aux difficultés énumérées ci-haut, certains comptables de l'Ecole classique proposent de modifier les coûts historiques, mais en base d'un indice général; cependant ces comptables, quoiqu'ils se rapprochent de la réalité, sont encore loin d'elle.

1) il leur manque la base théorique pour justifier l'emploi de l'indice pour faire face aux variations monétaires faute de tenir compte dans leur appréciation de l'élément "temps";

2) malgré cela, ils ne cessent de vouloir dénommer leur théorie de "coût de remplacement"; mais il n'y a pas de doute que les modifications des coûts anciens en base de l'indice général n'a rien à voir avec l'estimation à partir des coûts de remplacement, car il existe une grande différence entre les deux méthodes d'évaluation, du fait qu'on n'envisage pas, ici, le renouvellement de l'unité actuelle par une unité nouvelle; il se peut, même, qu'on ne remplace pas du tout l'unité actuelle; et tout ce qu'on fera sera de modifier la valeur de registre de cette unité en base de l'indice courant;

3) ces comptables, enfin, n'expliquent pas de quel indice il s'agit: indice général des prix de gros ou un indice spécial pour chaque marchandise?

De tout ce qui précède, nous pouvons déduire que la théorie du coût de remplacement manque beaucoup de précision pour qu'on puisse en tenir compte lors de l'estimation de l'actif fixe ou des stocks en magasin. Par contre, si nous introduisons au coût historique l'élément *temps*, qui lui fait défaut, nous pouvons arriver par avoir un bénéfice d'entreprise assez proche de la réalité.

Les économistes et les hommes d'affaires se sont rendus compte très vite de l'influence de ce facteur sur l'économie du pays:

1) ainsi, ils ont remarqué que les gens qui profitent le plus d'une période de prospérité générale sont ceux qui sont les plus proches du centre d'activité, et que plus on s'éloigne de ce centre, plus les profits baissent; et la cause principale de cette différenciation réside, sans nul doute, dans le facteur "temps";

2) d'autre part, ils se sont rendus à l'évidence que le danger d'inflation naît par suite d'une différence entre les relations proportionnelles des prix des divers produits, d'un côté, et de la non-élévation des prix, en même "temps" et en tous lieux.

VIII. — *Le revenu, les évaluations et l'imposition des bénéfices en période de variations des prix.*

Ayant ainsi établi les bases de la notion du revenu en période de variations monétaires, nous allons, maintenant, examiner son application aux problèmes de l'estimation de l'actif fixe et des stocks en magasin, et à ceux dérivant de l'imposition des bénéfices commerciaux et industriels.

A. — *La notion du revenu et le problème de l'évaluation de l'actif fixe.*

Il n'y a pas de doute que la modification qui doit être faite aux valeurs de l'actif pour rectifier les montants des quotités d'amortissement, en période de variation des prix, devrait changer d'une année à l'autre, si l'inflation ou la déflation demeure assez longtemps.

En général, les cycles de hausse ou de baisse durent de 3 à 4 années; mais l'inflation dérivant de la deuxième guerre mondiale a créé de telles situations de fait que l'on se trouve obligé de modifier toutes les comptabilités pour les mettre en concordance avec les nouvelles circonstances.

D'une façon générale, pour appliquer aux valeurs de l'actif fixe les rectifications nécessaires, il y a lieu de modifier — ainsi qu'on l'a vu dans les chapitres précédents — le coût initial des éléments de cet actif en vue de les mettre en concordance avec le niveau des variations monétaires, et calculer, ensuite, les amortissements sur cette nouvelle base.

Toutefois, il faudrait différencier les variations continues des prix des variations accidentelles; l'existence de ces dernières ne nécessite l'introduction d'aucune rectification aux éléments de l'actif fixe. De même, la hausse des prix due à des circonstances spéciales (ouverture d'un canal près d'une terre ou construction d'une route près d'un bâtiment) ne doit pas être traitée de la même façon que celle provenant de la modification de la valeur de l'unité monétaire: dans le premier cas, la hausse est effective et se réalisera avec la vente; il ne faut, donc, introduire, ici, aucune rectification à la valeur du bâtiment ou de la terre, car ces éléments ont été achetés avant l'ouverture de la route ou du canal passant près d'eux.

Si nous rappelons ces faits, c'est en vue d'éviter l'utilisation de la méthode des modifications à tort et à travers, utilisation qui pourrait provoquer, à la longue, une grave confusion dans les diverses comptabilités: tout ce que l'on demande à la théorie, c'est de ne traiter que les cas dus à des circonstances provenant d'une forte inflation ou déflation.



Il est admis, en science économique, que la valeur de chaque élément de capital dérive de la valeur des marchandises ou des

services qu'il rend; ainsi, l'utilité d'un outil n'est pas une utilité en soi, mais provient des utilités des marchandises ou des services que cet outil procure. En partant de ce principe, et en l'appliquant aux données comptables dans le problème que nous traitons, nous devons considérer que la hausse des prix des objets de consommation doit être prise comme base pour la modification du coût historique de l'élément d'actif qui a créé ces objets :

- 1) un matériel a été acheté, en 1939, à L.E. 10.000.; le prix de vente du produit qu'il procure est de P.T. 50, à cette date; si en 1942, ce prix a haussé de 50% (P.T. 75 après l'augmentation), le matériel peut être réévalué à L.E. 15.000 ;
- 2) un immeuble de L.E. 100.000 rapporte L.E. 1.000 de revenu en 1939; en 1947, par suite des variations monétaires, le revenu est de L.E. 2.000 ; l'immeuble pourra être réestimé à L.E. 200.000 ;
- 3) Reprenons le premier exemple. Le matériel a été acheté le 1er Janvier 1939 à L.E. 10.000 ; l'amortissement est de 10%, avec adoption du système de l'annuité constante; en 1942, le montant du Fonds d'amortissement s'élève à L.E. 3.000. A cette date la hausse des prix atteint 50%. Le matériel et le fonds d'amortissement réévalués seront fixés à L.E. 15.000 et L.E. 4.500 respectivement; l'amortissement sera de nouveau calculé à raison de 10% sur la valeur initiale après modification ; c'est-à-dire sur L.E. 15.000; la quotité de 1942 sera donc de $L.E. 15.000 \times 10\% = L.E. 1.500$ au lieu de L.E. 1.000 ; elle a, donc, augmenté de 50%. En ce sens, les amortissements doivent être modifiés sur la même base qu'on modifie l'actif fixe.
- 4) S'il y a une hausse progressive, p.c. si les prix de vente du produit sont de P.T. 50 en 1939, de P.T. 60 en 1940, de P.T. 70 en 1941 et de P.T. 75 en 1942, on peut modifier le coût initial de 20% en 1940, de 40% en 1941 et de 50% en 1942 ; bien entendu, les chiffres des amortissements seront modifiés dans la même proportion ;
- 5) Si la force productive du matériel nouveau est supérieure à celle de l'ancien, il y a lieu de déduire la valeur de cette force supplémentaire de celle de l'élément nouveau.

Ex. La valeur du matériel acheté, en 1939, est de L.E. 10.000; le matériel en remplacement coûte, aujourd'hui, L.E. 18.000; mais sa force productive est supérieure de 20% à celle de l'ancien. La valeur de l'ancien outil, sur cette base, sera de L.E. 18.000— L.E. $18.000 \times 20\% = \text{L.E. } 14.000$.



Certains auteurs s'opposent à ce que l'on prenne, uniquement, le prix de vente des objets de consommation comme base de modification de la valeur des éléments de l'actif fixe, sous prétexte que ces derniers subissent aussi l'influence de la hausse des autres éléments de la production (matières premières, salaires, frais).

A cette assertion, on peut répondre que

- 1) les frais d'amortissement et des autres agents de la production sont en étroite liaison entre eux et avec la conjoncture générale et les prix de vente; d'autre part le producteur, lui-même, tente de faire hausser ces derniers quand il voit que ses frais de production (matières premières, salaires, frais de fabrication) ont augmenté;
- 2) la valeur du matériel, en général, ne saurait dériver que de la valeur de l'objet qu'il produit; c'est pour cela que l'on regarde le prix de vente de cet objet, non comme composé d'éléments différents de production et d'une proportion raisonnable de bénéfice, mais comme représentant la valeur de l'unité produite, qui, à son tour, détermine la valeur de l'élément de production qui l'a créée.

De toute façon, le prix de vente qui doit être pris comme base de la modification est le prix original de base que fixe l'entreprise elle-même, sans aucune intervention étrangère: ainsi le prix qui lui conviendra pour couvrir ses frais et réaliser un gain raisonnable est celui qui servira de base à la rectification des valeurs de l'actif; de cette façon, il n'y aura pas à prendre en considération le prix effectif que cette entreprise devra suivre.

ORGANISATION DU TRAVAIL DE REEVALUATION

Pour appliquer la modification désirée, chaque entreprise devrait posséder un registre qui indiquerait le coût initial d'achat de l'élément, ce même coût, après réévaluation, et la plus-value de régularisation, selon le modèle ci-après.

Année	Coût init.	Prix		Aug.	Coût mod.	Pl. Val.
		Vente	Hausse			
1950	L.E. 10.000	P.T. 50	—	—	L.E. 10.000	—
1951	L.E. 10.000	P.T. 60	20%	L.E. 2.000	L.E. 12.000	L.E. 2.000
1952	L.E. 10.000	P.T. 70	40%	L.E. 4.000	L.E. 14.000	L.E. 2.000
1953	L.E. 10.000	P.T. 75	50%	L.E. 5.000	L.E. 15.000	L.E. 1.000

TABLEAU DES AMORTISSEMENTS

Année	Amort.	Fonds	Actif	Am. 10%	Fonds	Fl. Val.
	Init. (1)		mod. (3)			
		(2)		(4)	(5)	(5-2)
1950	L.E. 1.000	1.000	10.000	1.000	1.000	—
1951	L.E. 1.000	2.000	12.000	1.200	2.200	200
1952	L.E. 1.000	3.000	14.000	1.400	3.600	600
1953	L.E. 1.000	4.000	15.000	1.500	5.100	1.100

Nous devons rappeler, ici, un point qui a été évoqué antérieurement: celui relatif aux quotités précédentes d'amortissement et à la nécessité de les rectifier chaque fois qu'il y avait variation de la valeur de l'unité monétaire; et nous étions arrivés à la conclusion que tant que la comptabilité était tenue d'une façon réelle, et l'amortissement effectué selon une méthode correcte, il n'y avait pas de nécessité de redresser les calculs antérieurs. On a cité l'exemple des poutres dont la valeur était amortie graduellement par la constitution d'un fonds destiné par l'entreprise à l'achat de nouvelles poutres en remplacement de celles anciennes. On a, aussi, constaté que chaque fois que la valeur des poutres augmentait par suite de la baisse de la valeur de la monnaie, l'entreprise réservait, sur ses bénéfices annuels, de quoi lui permettre l'achat d'un même nombre de poutres que celui envisagé précédemment, de telle façon qu'à la fin de la vie du bâtiment, elle ait le même nombre de poutres.



De l'exemple cité ci-haut, nous pouvons tirer les conclusions suivantes :

- 1) le coût initial du matériel, en prix de 1953, est de L.E. 15.000, dont L.E. 5.000 représentent le quantum de la baisse de la valeur de la monnaie pour cet élément d'actif ;
- 2) la valeur résiduelle de ce matériel, fin 1953, est de L.E. 15.000 — L.E. 15.100 = L.E. 9.900 ;
- 3) si la plus-value de régularisation, soit L.E. 1.100 est déduite de la valeur résiduelle du matériel, fin 1953, (L.E. 9.000), et ajoutée, en même temps au fonds d'amortissement (5.100), le total représenté par le solde du compte Matériel (L.E. 9.900 — 1.100 = 8.800) et celui du fonds d'amortissement (L.E. 5.100 + L.E. 1.100) = L.E. 6.200), équivaudra au coût initial de l'élément réévalué, soit L.E. 15.000.

A la fin de l'existence du matériel usagé, on achètera, avec les fonds réservés, un matériel similaire. Cependant, cette façon d'envisager les choses est une supposition assez lointaine, car les circonstances peuvent changer, et l'entreprise sera obligée, peut-être, d'acquérir une machine à plus forte capacité de production que l'ancienne, mais dont le prix sera plus élevé; dans ces conditions, le fonds d'amortissement n'aura pas entièrement couvert le prix de la nouvelle acquisition; toutefois, on ne doit pas oublier que le but de l'amortissement consiste, non dans la préparation des sommes nécessaires au renouvellement, mais dans la récupération des frais qui ont été déboursés en vue de la marche de l'exploitation.

En appliquant cette méthode de réévaluation, nous pouvons réaliser les buts suivants :

- 1) faire supporter au compte "Exploitation" la charge des amortissements réels; de la sorte, nous aurons, ainsi, obtempéré à l'exigence fiscale de l'annuité des dépenses; d'autre part, les amortissements annuels seront modifiés, en même temps, que les variations de valeur de l'unité monétaire ;
- 2) faire apparaître au bilan l'actif pour sa valeur réelle; le bilan devient, ainsi, la représentation véritable de la marche de l'exploitation ;
- 3) représenter la plus-value de réévaluation au passif, tout en envisageant la possibilité de l'adjoindre au capital d'origine; ainsi, un pourcentage sur le capital, à titre de dividende, est-il calculé sur le capital primitif, augmenté des réserves, et non sur le capital nominal seulement.

B. — LA NOTION DU REVENU ET LE PROBLEME DE L'EVALUATION DES STOCKS.

La question de la réévaluation des stocks est différente de celle de la revision de la valeur de l'actif fixe, pour les motifs suivants :

- 1) la régularisation de la valeur des stocks est rattachée à l'année durant laquelle la marchandise s'écoule ; de la sorte, la question est transférée à l'opération de vente. Ce qui n'est pas du tout le cas de l'actif fixe dont la durée d'existence est assez longue ;
- 2) quoique le problème de la revision de la valeur des stocks ne dure pas longtemps et se présente d'une façon discrète, il se renouvelle chaque année, s'il y a une variation profonde dans la valeur de la monnaie, et finit, dans chaque cas, par affaiblir, de plus en plus, la situation de l'entreprise en provoquant la perte d'une partie du capital. Par contre, dans le cas de l'actif fixe, le problème dure plus longtemps, et son acuité saute à l'œil chaque fois qu'augmente l'inflation.

La gravité de la question apparaît du fait de la confusion qui existe entre coût de remplacement et prix de vente : ainsi (Coût de remplacement — coût initial) n'est pas du tout la même chose que (Prix de vente — coût initial).

Supposons une entreprise possédant des marchandises achetées avant le 1er Janvier 1950 à L.E. 2,— l'unité. Cette entreprise, prévoyant une hausse prochaine des prix, par suite de la guerre de Corée, p.e., retarde la vente jusqu'à ce qu'elle puisse vendre, en 1952, son stock à L.E. 4,— l'unité. Si le coût de remplacement de la marchandise est de L.E. 3,— l'unité, le bénéfice réalisé est de L.E. 1,— par unité ; mais si le coût de remplacement est de L.E. 2,—, le bénéfice est de L.E. 2,— par unité.

Il y a, donc, ici, trois sortes de bénéfices :

- 1) le bénéfice dérivant de l'exercice par l'entreprise de son activité ordinaire ;
- 2) le bénéfice résultant de la prévision d'une hausse qui s'est réalisée, p.e., en retardant la vente des produits en magasin,

- 3) le bénéfice occasionnel qui provient de la variation de la valeur de la monnaie.

Le premier et le second bénéfices sont des bénéfices réels pouvant, par la suite, être distribués et taxés ; par contre, le 3e bénéfice devrait être éliminé et ne saurait être imposé.

Si nous voulons réestimer les stocks, d'une façon saine, nous devons modifier la valeur de ces stocks, en début d'un exercice financier donné, en valeurs exprimées en prix courants de cet exercice. Il va de soi que cela n'est guère aisé, car le stock subit des transformations continues, par suite des achats ou des ventes qui peuvent avoir lieu, et les prix de, leur côté, peuvent varier considérablement.

Cependant, on ne doit pas se laisser abattre par ces difficultés, et nous devons juger d'une théorie, non par la précision qu'elle puisse fournir, mais par l'utilité qu'elle procure.

La meilleure méthode à employer pour la réévaluation des stocks est de prendre comme point de départ les coûts des nouveaux achats, en base des facteurs des fournisseurs, et des échantillons de chaque marchandise que traite l'entreprise. Par exemple, si nous supposons que la moyenne de la hausse des prix pour certaines qualités d'un échantillon donné atteigne 20%, une marchandise qui coûtait 100 unités en 1950 sera évalué à 120 unités en 1951.

D'autre part, la façon de choisir les échantillons est basée sur le genre d'activité de l'entreprise et le nombre de qualités sur lesquelles elle opère :

- 1) il faudrait, d'abord, subdiviser l'entreprise en sections selon les qualités des marchandises qu'elle traite, et choisir, ensuite, certains échantillons de chaque qualité dans la section envisagée ;
- 2) si l'entreprise possède des matières premières et des objets fabriqués, il faut qu'elle choisisse des échantillons dans chaque qualité des produits stockés ;
- 3) dans tous les cas, le choix de l'échantillon doit se faire dans la section où il y a le plus grand nombre d'unités, ensuite, dans la section où il y a le moins d'unités, et ainsi de suite ;

- 4) les échantillons choisis doivent couvrir une proportion raisonnable du total du coût du stock pour chaque section.
- 5) enfin, il faut éliminer des échantillons toute marchandise de rebut.

Après avoir choisi les échantillons, il est possible de modifier les coûts de registre du stock au début d'une période, en multipliant la moyenne de la hausse ou de la baisse du prix de chaque échantillon par le coût de l'article stocké.

Voici — en annexe — un exemple dans lequel il est supposé qu'une entreprise opère sur trois genres d'activité : (*)

De cette façon, nous pouvons réévaluer le coût du stock en magasin au début d'une période donnée, en le multipliant par la moyenne de la hausse des prix des échantillons, pendant cette période, c'est-à-dire par 107,7 %. De même, nous pouvons adopter cette façon de procéder pour chaque année durant laquelle il y a eu une forte variation de la valeur de l'unité monétaire. Ainsi, si la valeur d'un stock au début d'une période est de L.E. 300.000, elle deviendra, après réévaluation, $L.E. 300.000 \times 110,17 = L.E. 330.510$. La différence, soit $L.E. 330.510 - L.E. 300.000 = L.E. 30.510$, est passée en écritures comme suit :

Stock en magasin à Réserve p/pl. VI. Rég. 30.510.

(*)		Coût unité éch. déb. per.	Coût durant période	Modif.		prop. chaque échant. au total échant.	4×5
		(1)	(2)	(2-1)	% (4)	(5)	(6)
1ère Section							
Groupe 1							
	Objets fabriqués ...	8.000	9.000	1.000	12,5 %	16,8	210,—
Groupe 2							
	Mat. premières ...	6.000	7.000	1.000	16,66%	9,2	153,27
2ème Section							
Groupe 3							
	Objets fabriqués ...	11.000	12.000	1.000	9,09%	20,6	187,25
Groupe 4							
	Mat. Premières ...	6.000	7.000	1.000	16,66%	10,9	181,60
3ème Section							
Groupe 5							
	Objets fabriqués ...	15.200	16.000	800	5,26%	24,4	128,35
Groupe 6							
	Matières premières ...	9.300	10.200	900	8,67%	18,1	156,93
						100,-	1017,40

De ce qui précède, il appert que :

- 1) les coûts initiaux des stocks au début d'une période sont réévalués en coûts modifiés selon les prix courants ;
- 2) le compte "Exploitation" supporte la valeur modifiée du stock au début de la période, dans le même étalon monétaire qui a servi à régler les dépenses et effectuer les achats ;
- 3) le compte "Réserve pour régularisation des stocks" représente le quantum de l'augmentation de la valeur du stock due à la baisse de la valeur de la monnaie.

De la sorte, les bénéfices fictifs sont éliminés, laissant la place aux seuls bénéfices réels.

C. — LA NOTION DU REVENU ET L'IMPOT SUR LES BENEFICES COMMERCIAUX

Nous avons montré, durant le cours de cette étude, d'une part, que les bénéfices que réalise l'entreprise, au moment des modifications des prix, diffèrent des bénéfices réels, et de l'autre, que l'impôt sur les B.I.C. est perçu, en voie de conséquence, sur une partie du capital. Aussi cette imposition est-elle en nette contradiction avec les dispositions de la loi qui prévoit que l'impôt est dû sur les bénéfices effectifs. Pour être en accord avec la foi, faudrait-il, donc, éliminer l'élément "capital" du bénéfice imposable.

Ainsi qu'il a été dit précédemment, les contribuables, en Egypte, n'ont pas soulevé le problème des variations monétaires, et se sont contentés, uniquement, de réaliser des bénéfices assez considérables, dans la période d'après-guerre; très peu d'entre eux ont constitué des réserves, et ils l'ont fait dans le seul but de faire face à une éventuelle baisse des prix dans l'avenir.

Si nous retournons au texte de la loi fiscale, nous remarquons, d'un côté, qu'il ne permet de déduire du bénéfice imposable que les amortissements réels (article 39 de la loi No. 14 de 1939), et de l'autre, qu'il fixe l'assiette de l'impôt en base des bénéfices réels (article 45 de la même loi); aussi, nous pouvons avancer, sans risque de nous tromper, que de 1940 à nos jours :

- 1) les amortissements n'étaient pas réels, car tant les contribuables que l'Administration fiscale ont confondu la

théorie comptable de l'amortissement avec celle du coût de remplacement ;

- 2) les bénéfices imposables n'étaient pas réels car ils contenait, en suspension, une partie du capital d'exploitation.

Aussi, s'il y avait une plus grande souplesse dans l'application de la loi, de la part du Fisc, et une plus grande connaissance des notions comptables, de la part des contribuables, le système fiscal égyptien aurait-il pu neutraliser les effets des variations monétaires; toutefois, le législateur aurait dû fixer des indices spéciaux basés sur les prix des diverses qualités de marchandises, sans rendre, cependant, leur emploi obligatoire; en ce sens qu'on aurait laissé à chaque entreprise le choix soit de les adopter ou de s'en tenir à sa propre comptabilité. La grande entreprise, qui conserve une collection imposante de registres et possède un système complet de comptabilité aurait pu fixer des indices en accord avec ses activités; mais cela n'aurait guère été aisé pour la petite entreprise, qui, en principe, aurait dû se référer aux indices fixés par la loi.

En général, le législateur préfère fixer lui-même les indices à être utilisés par les entreprises, et cela dans le but de faciliter et de contrôler leur mise en application. En pareil cas, les entreprises ne trouveraient aucune objection à employer ces indices, à la condition qu'ils répondent aux données formulées précédemment, c.a.d.

- 1) en ce qui concerne l'actif fixe, qu'ils doivent couvrir tous les éléments d'immobilisations connues, avec fixation d'un indice pour chaque groupe de ces éléments ;
- 2) en ce qui concerne le stock en magasin, qu'il doit y avoir un indice pour chaque groupe de matières premières et d'objets fabriqués, à la condition de prendre en considération, pour chacun d'eux, l'importance du volume stocké.

Si le législateur adopte cette façon de procéder, il ne s'écarte pas des bases reconnues, mais, au contraire, corrige les erreurs d'évaluation, d'autant plus que l'emploi de ces indices a été adopté par beaucoup de pays. C'est en ce sens qu'il a édicté, entre autres, les lois suivantes :

- 1) la loi No. 240 de 1952 — modifiée par la loi No. 587 de 1954 et la loi No. 206 de 1955 — ordonnant de prendre les bénéfices de l'année 1947 comme base de l'évaluation des exercices financiers s'échelonnant de 1948 à 1954 pour les entreprises qui ne tiennent pas de registres comptables ;
- 2) la loi No. 642 de 1955 fixant les bénéfices des professions non commerciales. Elle a divisé les contribuables de cette catégorie en groupes, et a obligé chacun d'eux à payer un montant déterminé d'impôts. Cette loi s'applique, toutefois, aux contribuables désirant être imposés en base d'un bénéfice forfaitaire.

Beaucoup de comptables ont critiqué les bases juridiques en vertu desquelles ont été publiées ces lois ; mais il faut avouer que le législateur a fait un pas énergique en vue de traiter certains cas spéciaux.

De toutes façons le législateur devrait adopter l'un des deux plans suivants :

- 1) ou bien fixer des indices déterminés à faire adopter par toutes les entreprises ;
- 2) ou laisser à ces dernières la liberté de choisir entre les indices officiels et ceux pouvant être obtenus en base de leurs comptabilités.

Dans tous les cas, le législateur devrait faire tout ce qui est son possible pour éliminer les bénéfices fictifs, en période de variations monétaires; et il serait préférable qu'il laisse aux grandes entreprises, surtout, la liberté de s'en tenir aux indices spéciaux qu'ils calculent, à partir de leurs statistiques, au lieu de leur imposer un indice officiel. C'est en ce sens que les réserves pour baisse des prix, instituées par la loi sur les bénéfices exceptionnels, n'ont profité à personne, du fait qu'il n'y a pas eu de baisse de prix jusqu'à 1950, date de l'abrogation de l'impôt spécial; elles ont été, ainsi taxées à ce dernier impôt, après l'avoir été à l'impôt ordinaire; d'un autre côté, comme les chiffres de comparaison, base de calcul de cet impôt, n'ont pas été modifiées à la lumière des circonstances, il en est résulté que l'impôt sur les bénéfices exceptionnels a été perçu en base d'un fort pourcentage, et sur un grand nombre de contribuables.

IX. — AVANTAGES ET INCONVENIENTS DE L'APPLICATION DE LA METHODE DE REEVALUATION PRECITEE

Avantages :

- 1) elle permet de fixer le bénéfice effectif de chaque entreprise ;
- 2) elle élimine, dans la mesure du possible, les bénéfices fictifs, en période de modification des prix ;
- 3) elle empêche la distribution du capital sous forme de bénéfices, et sa taxation, de ce fait, à l'impôt ordinaire ;
- 4) elle permet de faire des comparaisons précises entre les bénéfices annuels, et entre ces bénéfices et le capital ;
- 5) elle rend possible l'établissement de comparaisons entre la capacité productive des entreprises exerçant la même activité ;
- 6) elle permet de faire connaître la possibilité de gain de chaque entreprise, et cela après avoir éliminé les éléments de "capital" du compte bénéfice ;
- 7) elle autorise l'inscription des valeurs de l'actif en base d'unités courantes ;
- 8) elle empêche la confusion qui peut naître au moment des variations monétaires, sous l'empire d'une comptabilité tenue d'après la méthode de l'estimation des valeurs en base du coût initial ;
- 9) elle facilite aux dirigeants la tâche de veiller à la conservation et au maintien du capital d'origine, et du pouvoir de gain de l'entreprise ;
- 10) elle fournit aux entreprises l'occasion de constituer les sommes nécessaires pour procéder au renouvellement de leur actif, par le moyen de la récupération des frais réels d'amortissement.

Certains auteurs ont pensé que l'adoption des méthodes de réévaluation des éléments de l'actif contribuent à l'augmentation

des charges de l'inflation; mais cela ne saurait être vrai, pour la raison suivante: la comptabilité, en base des coûts initiaux, retarde l'apparition des prix élevés, au moment des variations monétaires; ce retard se réalise du fait de la distribution de la plus-value comptable au consommateur, sous couvert de prix réduits. Ce n'est qu'après — au moment du renouvellement de l'actif — que l'on s'aperçoit que la substance a disparu. La nouvelle méthode évite ces erreurs, et fait concorder les indices des prix avec la réalité des circonstances économiques.

CONCLUSION

EPARGNE DES ENTREPRISES, FISCALITE ET SOUS-DEVELOPPEMENT

De tout ce qui précède, nous pouvons conclure, sans risque de nous tromper, que les recettes d'exploitation d'une entreprise doivent couvrir :

- 1) les dépenses de mise en oeuvre des biens (capitaux) de production : coût des matières premières, salaires des ouvriers ; traitement des employés, intérêts à payer aux obligataires, impôts sur les bénéfices... ;
- 2) les dépenses de reconstitution du capital original, afin que ce dernier ne perde pas de sa valeur initiale: réparation de bâtiments, amortissement, renouvellement de l'outillage désuet ou démodé, coût supplémentaire de remplacement en période de variation des prix. Si les dirigeants de l'entreprise omettaient de procéder à ces dépenses, la valeur des capitaux productifs de revenu net diminuerait de plus en plus.

Les recettes d'exploitation, desquelles on déduit ces deux genres de dépenses, donnent le revenu net consommable: c'est-à-dire celui que l'entreprise peut distribuer aux apporteurs de capital (actionnaires et collectivités publiques) sans risque de s'appauvrir. Mais généralement, le revenu net n'est pas distribué en totalité: l'entreprise en retient une partie en vue de pouvoir faire face, plus tard, aux fluctuations des affaires, et de lui permettre, ainsi, de franchir, sans trop de dommages, les années difficiles.

Avec le temps, le but de l'épargne a dépassé cet objectif et a consisté, aussi, en la création de nouvelles sources de revenu monétaire. Cela s'est fait par la pratique de l'investissement de cette épargne soit dans l'entreprise elle-même afin d'en élargir l'appareil productif (autofinancement), soit dans d'autres entreprises en vue d'en coordonner l'activité avec la sienne (phénomène de la participation).

Les réserves permirent, ainsi, aux Sociétés par actions de développer les ramifications de leur activité, alors que la législation, aussi bien que l'économie classique, n'avaient envisagé, pour elles, que la constitution d'une épargne-prévoyance destinée à maintenir leur potentiel d'activité dans les dimensions existantes.

Profitant de l'avantage résultant du retard de la loi sur la réalité économique, les sociétés par actions purent accroître leurs dimensions d'une façon prodigieuse.

Cependant, il faut se garder de considérer l'épargne comme la seule cause d'un tel développement. D'autres facteurs y ont contribué pour une large part, entre autres la forme juridique très souple de la Société anonyme qui a permis de concentrer et de mettre en oeuvre l'énorme masse de capitaux, recrutée chez l'épargnant modeste ou le grand capitaliste.

Mais ce n'est pas le seul aspect qui mérite de retenir l'attention : l'utilisation des réserves entraîne, dans la structure et le fonctionnement du régime économique, de véritables transformations et rend possible une quantité d'abus.

Aux modifications de structure résultant de la concentration des entreprises vient s'adjoindre une transformation des liens unissant les Sociétés à leurs Actionnaires et les Actionnaires entre eux.

- 1) un fossé s'est creusé entre les actionnaires au courant de l'existence et du montant des réserves, et ceux qui ne le sont pas ;
- 2) le fonctionnement de la bourse, lui aussi, est affecté par l'existence et l'utilisation des réserves, surtout des réserves occultes ;
- 3) du domaine de la bourse, les répercussions se sont étendues à l'ensemble des investissements contribuant, ainsi, à troubler l'harmonie qui devrait régner entre la pro-

duction et la consommation, surtout par suite de l'excès d'épargne d'une minorité de consommateurs et de l'insuffisance du pouvoir d'achat de la majorité.

Les nationalisations d'entreprises qui ont eu lieu depuis 1945, dans plusieurs pays, peuvent être considérées, dans une certaine mesure, comme une réaction contre ces abus.

Certes, la R.A.U. a nationalisé, en 1961, la plupart des entreprises industrielles et commerciales ; mais le but poursuivi, ici, n'a pas été, uniquement, celui envisagé par la plupart des pays européens, qui ont procédé à la nationalisation des entreprises en vue de réduire l'ampleur des abus constatés par suite de l'utilisation des réserves des Sociétés à des fins, parfois, non louables. La R.A.U., par la nationalisation des exploitations, a voulu, surtout, rapprocher les classes, tout en tâchant d'éliminer, aussi, les abus qui ont pu dériver de l'existence d'une minorité de personnes ayant un surplus d'épargne face à la masse de la population dépourvue d'un pouvoir d'achat suffisant.

* * *

Tout ce qui précède s'applique, en principe, à des pays ayant atteint un stade déterminé de développement économique, dans lequel l'épargne joue un rôle déterminant.

Mais dans les pays en voie de développement, comment procéder à la formation ou à l'accroissement de l'épargne existante, et éviter, en même temps, de tomber dans les errements constatés ?

Tout d'abord, ce que l'on remarque lorsqu'on analyse l'économie de ces pays, c'est le fait que les capitaux ne sont pas attirés vers les secteurs prioritaires ou sont insuffisants.

Comment résoudre cette double difficulté ? En théorie, rien n'exclut un développement que n'active aucune intervention gouvernementale. La plupart des économies avancées ont été façonnées par le *temps* beaucoup plus que par les hommes. Mais par le temps : tout est là. Les gouvernements d'à présent sont légitimement impatients, et le principe d'une intervention systématique et généralisée ne se discute pas : il n'est question que d'en déterminer les moyens qui sont, entre autres, le dirigisme fiscal, la réforme agraire et la nationalisation des entreprises.

La Réforme agraire n'est pas en relation immédiate avec le développement de l'épargne des entreprises, sauf dans la mesure où les propriétaires de domaines atteignant le plafond légal sont, alors, contraints de placer leurs ressources dans l'industrie.

La nationalisation des entreprises a été une solution que le législateur de la R.A.U. a été obligé de prendre en 1961 pour les motifs indiqués plus haut.

Par contre, le dirigisme fiscal, en stimulant les investissements par une taxation appropriée du profit, permet d'attirer les capitaux vers les secteurs industriels prioritaires ; d'autre part, il aide grandement à rendre les capitaux industriels suffisants en forçant l'épargne nationale à se déplacer vers l'industrie.

I. — Fiscalité et profit.

Certaines législations, comme celles de la R.A.U. et de la France, donnent une définition extensive du profit en soumettant à l'impôt les gains en capital (système du bilan). Cette conception restreint la liberté d'action de l'entrepreneur, surtout dans les pays en voie de développement, par suite des remaniements que le fisc impose à la structure des diverses exploitations.

Faut-il, dans ce cas, afin d'augmenter le chiffre du profit des entreprises, et, partant, celui de leur épargne, exempter les gains en capital de tout prélèvement ? Certes non, car une telle exonération causerait un scandale d'autant plus grand que l'inégalité sociale est très prononcée dans les pays sous-développés. On pourrait prévoir, à côté d'un impôt sur le revenu ne frappant que le dit revenu, un impôt sur l'enrichissement qui taxerait tout sur-profit, y compris dans certains cas, les plus-values de cession.

D'un autre côté, un des aspects les plus complexes de l'imposition des profits est, sans contredit, celui des charges déductibles : pertes d'exploitation et amortissements.

Il semble souhaitable, dans une économie retardée, de les accorder d'une façon libérale. En effet, si les profits peuvent atteindre, ici, un niveau plus élevé qu'ailleurs, les risques sont aussi plus grands. Investir des capitaux dans une production nouvelle, sans savoir, à l'avance, si on l'écoulera, et quand, et à quel taux est, en tout lieu, risqué ; et le risque est d'autant plus grand que le marché est presque inexistant.

A) Pertes d'exploitation.

Ces pertes peuvent se prolonger dans une économie en voie de développement plus longtemps que dans toute autre. Il est certain que les dirigeants d'entreprise feront mieux face à de tels déficits s'ils savent que le fisc leur en tiendra compte dans la période excédentaire. Il en résultera, certainement, une baisse de rendement de l'impôt, mais s'il y a un cas où cet objectif doit céder le pas devant la réalité économique, c'est bien celui-là.

B) Amortissements.

Ici, encore, le sous-développement plaide pour qu'on laisse à l'entrepreneur toute liberté pour amortir ses installations le plus rapidement possible.

Avec l'amortissement accéléré, l'entrepreneur est autorisé à déduire de ses bénéfices un pourcentage supérieur à la proportion prévue. Il en résultera pour le fisc une moins-value immédiate, mais provisoire, car l'amortissement, s'étant effectué plus vite, on atteindra plus vite la période où il n'y aura plus lieu à déduction.

D'autre part, en cas de variation des prix, l'amortissement devrait être calculé sur le montant des immobilisations après leur réévaluation (voir dernier chapitre) : le contribuable y verra, ainsi, une assurance contre la dépréciation de la monnaie.

En étant libéral dans la déduction des charges déductibles des bénéfices des contribuables, le législateur contribuera, dans les pays en voie de développement, à accroître l'épargne des entreprises, et à favoriser, ainsi, l'expansion économique.

II. — Fiscalité et financement.

Il y a deux genres d'épargne à envisager; l'épargne inactive et l'épargne en formation.

L'épargne inactive est assez minime en importance, du moment que le public éprouve un minimum de confiance dans la valeur de la monnaie; cependant, une imposition appropriée des besoins bancaires dépassant les besoins normaux pourrait être prévue. Sans doute, les déposants y échapperont par la thésaurisation; il faudrait, donc, envisager l'échange obligatoire des grosses coupures, comme cela a eu lieu récemment en R.A.U.;

Laissant de côté, l'épargne inactive, dont le volume est assez insignifiant, c'est vers l'épargne en formation qu'il faut agir en vue de la diriger vers les investissements industriels les plus urgents.

Dans une économie en voie de développement, les classes moyennes sont économiquement faibles : ce n'est pas chez elles que se forme l'épargne. Les deux sources de capitaux, en pareille économie, sont la propriété foncière et les entreprises industrielles. Or, les unes et les autres consacrent l'essentiel de ces capitaux à l'auto-financement : les propriétaires fonciers achètent de la terre, tandis que les sociétés augmentent leurs dimensions. Il convient, donc, lorsque les circonstances l'exigent, de diriger vers d'autres placements les ressources en instance d'immobilisations.

- a) En ce qui concerne les propriétaires fonciers, on peut les obliger à diriger leurs épargnes vers d'autres placements que la terre en majorant l'impôt foncier; de cette façon, une fraction de leurs avoirs sera transférée à l'Etat qui l'investira d'une façon plus judicieuse que ne le faisaient eux-mêmes; d'autre part, la rentabilité de leurs terres ayant été comprimée par cette majoration d'impôts, les propriétaires fonciers seront, ainsi, obligés de chercher d'autres placements pour leurs épargnes. Cependant le législateur devra accorder certaines exonérations pour les propriétaires qui désireraient mettre en valeur des terrains en friche; cette méthode a été pratiquée, avec de bons résultats, par le gouvernement de la R.A.U. Nous citons, ici, à titre d'exemple, la réforme agraire de 1952, en R.A.U., qui, elle aussi, a réussi à drainer beaucoup de capitaux vers l'industrie.

Il y a lieu de relever que l'objection d'ordre moral, adressée à de pareils projets, ne tient pas devant la scandaleuse inégalité qui régit la répartition des terres dans les pays sous-développés.

- b) Quand à l'autofinancement des entreprises, il montre plus d'un péril, ainsi qu'il a été signalé au cours de cette étude : il arrive que les ressources qui lui sont affectées dorment assez longtemps dans les réserves, alors que jetées dans le circuit monétaire, elles favoriseraient aussitôt la production et les échanges; et surtout rien ne dit que l'utilisation donnée à ces fonds à l'intérieur de ces entreprises soit conforme à l'utilité commune.

Pour ces raisons, il y a lieu, en économie retardée comme en économie avancée, de fixer une limite à l'autofinancement, surtout s'il compromet une distribution rationnelle des investissements. Sur le plan fiscal, il y aurait lieu d'imposer les bénéfices non distribués qui, en fait, échappent à l'impôt général. Certes, cette imposition se trouve dans maintes législations, mais son taux est inférieur à celui de l'impôt général. C'est pour cela qu'il serait logique de le relever au niveau de ce dernier ; toutefois, faudrait-il aménager cette nouvelle taxe de façon à exempter les entreprises travaillant dans les secteurs essentiels, et celles qui investiraient leurs épargnes dans ces secteurs.

* * *

Sur le sujet qui a été traité dans le présent travail, il y aurait, encore, beaucoup à dire ; mais on pourra facilement comprendre qu'un problème aussi vaste que celui du bénéfice d'exploitation, en périodes de stabilité et d'instabilité monétaires, ne peut être résolu dans le cadre d'un seul ouvrage. Et par ailleurs, la matière même des données de ce problème nous a tracé d'assez strictes limites : nous n'avons, en effet, envisagé son examen que des points de vue fiscal et comptable, seulement, n'ayant eu recours aux conclusions économiques que dans des points très précis ; nous espérons, cependant, avoir contribué à présenter un tout assez complet de la notion du bénéfice d'exploitation.

INFORMATIONS BIBLIOGRAPHIQUES

I - OUVRAGES REÇUS كتب حديثة

Afrique إفريقيا

- BUSIA, K.A. — The Challenge of Africa, p. 150. Praeger, New York, 1962.
- CARTER, G.M. — Five African states, p. 643, Pall Mall, London 1964.
- LEGUM, C. and H. — South Africa : Crises for the west, p. 333, Pall Mall, London, 1964.
- SENGHOR, L.S. — On African socialism, p. 15, 173, Pall Mall, London, 1964.

Economie اقتصاد

- ALLEN, G.R. — Agricultural Marketing policies, p. 12, 336, Blackwell, Oxford, 1959.
- BALOGH, T. — The economic impact of monetary and commercial institutions of an European origin in Africa, p. 71, National Bank of Egypt, Cairo, 1964.
- BASCH, A. — Financing economic development, p. 14, 334, McMillan, New York, 1964.
- GLEGG, H. A. & CHESTER, T.E. — The future of nationalisation, p. 211, Blackwell, Oxford, 1955.
- DEGRAS, J. D. & NOVE Eds. — Soviet planning : Essays in honour of Naum Jasny, p. 11, 225, Blackwell, Oxford, 1964.
- DRUCKER, P. F. — La pratique de la direction des entreprises p. 13, 430, Les Editions d'Organisation, Paris, 1954.
- ERWIN & OTHERS. — Hand wörterbuch der sozialwissenschaften, 12 vols, Fischer & Others, Gottinger 1961.
- HAASEB, K. — The national income of Irak 1953-1961, p. 13, 184, Oxford University Press, London, 1964.
- MICAUD, C. A., Tunisia — The politics of modernization p. 13, 205, Pall Mall, London, 1963.
- NIKITIN, P. — Fundamentals of political economy, p. 403, Foreign Languages Publishing House, Moscow.
- NURKSE, R. — Problems of capital formation in underdeveloped countries, p. 163, Blackwell, Oxford, 1962.
- PARVEZ HASSAN. — Deficit financing and capital formation, p. 97, Inst. of Development Economics, Karachi, Pakistan, 1962.
- اتحاد الصناعات المصرية : نظمه واجراءاته
ص ٢٦٢ ، مطابع الاهرام . القاهرة .
سنة ١٩٦٤ .
- السيد علي عبد الرحيم : الشركات ذات
المسئولية المحدودة ومدى خضوعها للضريبة
على الايرادات في مصر . ص ٥١٤ ، دار
المعارف . القاهرة . سنة ١٩٦٤ .
- الدكتور حسين خلاف : التجديد في الاقتصاد
المصري الحديث . ص ٤٦٧ . الجمعية
المصرية للدراسات التاريخية . القاهرة .
سنة ١٩٦٤ .
- دكتور زكريا أحمد نصر : تطور النظام
الاقتصادي : مقدمة لدراسة الاقتصاد
السياسي . ص ٦١٣ . مطبعة نهضة مصر .
القاهرة . سنة ١٩٦٤ .

Histoire تاريخ

HEROLD, J. C. — Bonaparte in Egypt, 12, 424, Hamilton, London, 1963.

revolution in Egypt : The role of the Muslim brotherhood, p. 276, Mouton & Co., London, 1964.

PHELP, H. C. — Nationalization and

Questions Politiques et Internationales مسائل سياسية ودولية

BARNET, A. D. Ed. — Communist strategies in Asia, p. 9, 293, Praeger, New York, 1963.

HASKINS, C. P. — The scientific revolution and world politics, p. 8, 115, Harper & Row, New York, 1964.

BOYD, F. — British politics in transition 1945-1963, p. 253, Pall Mall, London.

LIEUWEN, E. — Arms and politics in Latin America, p. 16, 395, Praeger, New York, 1961.

BURCH, B. B. Ed. — Dictatorship and totalitarianism, p. 210, Van Nostrand, New York, 1964.

LONDON, K., Ed. — New Nations in a divided world, p. 15, 336, Praeger New York, 1963.

CATTRELL, A. J. & DOUGHERTY, J.E. — The Atlantic alliance, p. 264, Pall Mall, London, 1964.

TUCKER, R. C. — The Soviet political mind, p. 19, 238, Praeger, New York, 1963.

II - REVUES LOCALES مجلات محلية

مجلة ادارة قضايا الحكومة

- السنة السابعة - العدد الرابع - القاهرة - أكتوبر/ديسمبر سنة ١٩٦٤
- | | |
|---|---|
| السيد وهبه الزنغلي : اثر الشريعة الاسلامية في المجتمع العربي . | سمير المنقبادي : التكنل الاقتصادى ونظرة الميثاق اليه . |
| محمود محمد رافع : الميثاق والعدالة الاجتماعية في شريعة الاسلام . | سعيد احمد رشدي : اقتصاديات البترول في الوطن العربي . |
| حسن بهجت البلقيني : الحريات العامة في الميثاق | شمس الدين خفاجي : الملكية التعاونية في التطبيق الاشتراكي . |
| سليم أبو حسين : القوة الدائنية للامة العربية وسيلة أساسية لتصفية العدوان الاسرائيلي عليها . | حلمي شاهين واحد ناصر الاتربي : الاشتراكية الزراعية . |
| محمد أحمد رجب : ثورة رائدة . | أحمد حسن عامر : ملكية وسائل الانتاج وتنظيمه كوسيلة لمحاربة التخلف وزيادة عدد السكان . |
| سعد صالح : العمالة الكاملة والميثاق القومى . | محمد أبو شتيه : الاشتراكية العربية . |

السنة الثامنة - العدد الأول - القاهرة - يناير / مارس سنة ١٩٦٤

- | | |
|---|---|
| على جمال الدين عوض : عقد التأمين البحرى في علاقته بعقد النقل البحرى . | عبد الجيد فياض : سقوط الحق في النسوية وفي اقامة دعواها بالتقادم الطويل (تعليق). |
| محمد لبيب شنب : نظرات في قوانين الاجازات الخاصة . | محمد السيد زهران : تقرير بعثة ادارة قضايا الحكومة لدراسة نظم الدفاع عن الدولة . |
| حسن المرصفاوى : جريمة هجر العائلة . | |

مجلة الحقوق

السنة الحادية عشر - العددان الثالث والرابع - الاسكندرية سنة ١٩٦٤

- | | |
|--|---|
| توفيق حسن فرج : الطبيعة القانونية للخطبة وأساس التمويض في حالة العدول عنها . | الدكتور عبد الحميد متولى : مشكلة وضع دستور لاسرائيل . |
| الدكتور مصطفى كمال طه : المسؤولية الناشئة عن استغلال السفن الدورية . | دكتور محسن خليل : الاسس العامة للدستور اللبناني . |

البنك المركزى المصرى

المجلة الاقتصادية

المجلد الثالث - العدد الرابع - القاهرة سنة ١٩٦٣

- | | |
|--|---|
| سلسلة معادلة لوسائل الدفع في الجمهورية العربية المتحدة | تقديرات ميزان مدفوعات الجمهورية العربية المتحدة (يناير / سبتمبر سنة ١٩٦٣) |
|--|---|

التطورات الداخلية :

- اتفاقات التجارة والدفع .
- التجارة الخارجية (يناير / سبتمبر سنة ١٩٦٣) .
- القطر .
- المركز الإجمالي للبنوك التجارية .
- تقديرات الدخل القومي (١٩٥٧/١٩٥٩) .
- الاقتصاد الأوروبي في عام ١٩٦٢ (عرض
- للأمم المتحدة) .
- البرنامج السويسري لمواجهة التضخم .
- بنك التنمية الإفريقي .
- مجلس النقد الكويتي (تقرير ١٩٦٢ / ١٩٦٣) .
- التشريع :
- القسم الإحصائي :

المجلد الرابع - العدد الأول القاهرة سنة ١٩٦٤

- اتفاقات التجارة والدفع .
- الرقابة على النقد .
- التطورات النقدية خلال عام ١٩٦٣ .
- البترول في الجمهورية العربية المتحدة .
- التجارة الخارجية في عام ١٩٦٣ .
- التطورات الاقتصادية الأخيرة في العالم .
- اعلان الدستور
- المقالات
- السمات الاقتصادية لبعض الدول العربية
- ٦ الجوائز .
- الحيازات الاسترلينية للعالم .
- التشريع
- القسم الإحصائي
- بيان الحكومة في مجلس الأمة .

CENTRAL BANK OF EGYPT
ECONOMIC REVIEW

Vol. III No. 4 — Cairo, 1963

Revised series of money supply for U.A.R.

INTERNATIONAL DEVELOPMENT

U.A.R. Balance of Payments estimates (Jan./Sept. 1963).

The European Economy in 1962 (U. N. Survey).

INTERNAL DEVELOPMENTS

Trade and Payments Agreements
Foreign Trade (Jan./Sept. 1963).
Cotton

Swiss Anti-Inflation programme.

The African Development Bank.

The aggregate position of Commercial Banks.

Kuwait currency Board (1962/1963 report.)

National income estimates, 1957-1959.

Legislation.

Statistical Section.

Vol. 4, No. 1 — Cairo, 1964.

The constitutional declaration.

Oil in the U.A.R.

Articles :

U.A.R. monetary development during 1963.

U.A.R. Foreign trade in 1963.
Recent economic development abroad.

Internal developments.

Government's statement in the National Assembly.

Trade and payments agreements.

Exchange control regulations.

International developments :

Economic aspects of some Arab Countries.

IV — Algeria.

Overseas Sterling holdings.

Legislation

Statistical section.

مجلة العلوم القانونية والاقتصادية

كلية حقوق جامعة عين شمس

السنة السادسة — العدد الأول — القاهرة سنة ١٩٦٤

تصرفات غيره .

الدكتور كامل العلواني : حدود مسؤولية الأمن في بوليصة تأمين الحريق .

الدكتور أحمد سلامة : فكرة التصرف القانوني الصادر من جانب واحد في القانون المدني المقارن (باللغة الفرنسية) .

الدكتور عبد الحي حجازي : نظائرات في الاشتراط لمصلحة الغير .

الدكتور عز الدين عبدالله : التجنس : دراسة مقارنة في القانون الوضعي .

الدكتور منصور مصطفى منصور : تحليل اثر قسمة الاموال الشائعة وحماية كل شريك من

مجلة غرفة الاسكندرية التجارية

السنة ٢٧ — العدد ٣٣٠ — اسكندرية / مايو سنة ١٩٦٤

البيع بالتقسيط في ظل مجتمعنا المتطور

— سياسة الاكتفاء الذاتي .

— عرض شامل للاحوال الاقتصادية .

— جمهورية الصومال .

— قوانين وقرارات .

— في القائمة السوداء .

— خارج القائمة السوداء .

— شركات محظور التعامل معها .

التعاون التجاري

كلمة الشهر — مسألة الصادرات

— التحول والانطلاق .

— هذا المؤتمر .

— التعاون الاقتصادي والفني بين يوغوسلافيا وج.م.ع.

— شؤون بترولية .

— النظام الاشتراكي العربي وآثره على السوق الداخلية والخارجية .

أخبار الشهر :

السنة ٢٧ — العدد ٣٣١ — الاسكندرية — يونية سنة ١٩٦٤

مجلس الأمة .

عبد العزيز الامام : النرف التجارية من حيث القانونية لاموالها .

— عرض شامل للاحوال الاقتصادية ولنشاط الغرفة خلال شهر .

— شؤون جمركية .

— قوانين وقرارات .

— خارج القائمة السوداء .

التعارف الاقتصادي

أحمد الألفي محمد : معنى السيد بالنسبة للاسكندرية .

عبد الحكيم الجهني : التعاون الاقتصادي والفني بين الجمهورية العربية المتحدة والاتحاد السوفيتي .

الدكتور أبو اليزيد المتيت : مدى مسؤولية شركات الملاحة قبل المرسل اليهم عن العجز والتلف في البضائع .

— الوعي الضريبي في المجتمع الاشتراكي .

— بيان الحكومة عن ميزانية الدولة في

- السنة ٢٧ - العدد ٣٣٢ - الاسكندرية - يوليو / أغسطس سنة ١٩٦٤
- السيد الألفى محمد : كلمة الشهر
 - السيد أبو الذهب : دور الجمعيات التعاونية في خدمة الاقتصاد القومى .
 - ارادة التغيير الثورى ودورها في تقدم الشعب .
 - الدكتور أبو اليزيد التيت : مدى مسئولية شركات الملاحة قبل المرسل اليهم من العجز واللف في البضائع .
 - عبد الحكيم الجهنى : زيارة محافظ الاسكندرية لمدينة أوديسا .
 - أخبار الاسكندرية .
 - المؤتمر الدولى للتجارة والتنمية .
 - الدكتور ومزى استينو : يتحدث عن مشكلات التمويل .
 - خبراء منظمة التجارة والتعريفات الجمركية «التجارة» .
 - زيارة الجمهورية العربية المتحدة .
 - أخبار الشهر .
 - تقرير الروابط الاقتصادية بين اسبانيا والدول العربية .

المجلة الضريبية التجارية والصناعية

السنة ١٦ - أعددان - ١٥٧ - ١٦٠ - الاسكندرية - سبتمبر / ديسمبر سنة ١٩٦٣

قانون التأمينات الاجتماعية

LA GAZETTE FISCALE COMMERCIALE ET INDUSTRIELLE

16ème Année -- Nos. 157-160 Alexandrie Sept.-Dec. 1963

LEGISLATION

DOCUMENTS

Associations et Fondations

Assemblée Nationale

Navigation Maritime

Arab Petroleum Congress

Cultural Agreement (UAR—USA)

النشرة الاقتصادية للبنك الأهلى المصرى

المجلد ١٧ - العدد الثانى - القاهرة سنة ١٩٦٤

ملحق :

ملاحظات وتعليقات :

- التشريعات الجديدة (يناير / مارس سنة ١٩٦٣) .
- اتفاقات التجارة والدفع (يناير / مارس سنة ١٩٦٣) .
- أهم الأحداث الاقتصادية المحلية في عام ١٩٦٣ .
- اتفاقات الدفع مع الدول الأجنبية (قائمة معدلة) .

القسم الإحصائى

- التطورات الاقتصادية في الجمهورية العربية المتحدة (أكتوبر / ديسمبر سنة ١٩٦٣) .
- البنك الأهلى المصرى .
- دراسات خاصة .
- التطورات الاقتصادية المحلية خلال عام ١٩٦٣ .
- التطورات الاقتصادية الدولية خلال عام ١٩٦٣ .

ECONOMIC BULLETIN NATIONAL BANK OF EGYPT

Vol. 17, No. 2 — Cairo, 1964.

Notes and comments.

The U.A.R. economy — Oct. Dec. 1963.

The National Bank of Egypt.

Special studies :

International economic development during 1963.

World economic development during 1963.

Appendix :

New Legislation — Jan./March 1964.

Trade and payments agreements — Jan.—March 1964.

Chronology of events 1963.

Trade and payments agreements (revised schedule).

Statistical section.

السنة التاسعة — العدد الأول والثاني — القاهرة — مارس / يونية سنة ١٩٦٤

اقتصاد داخلي :

— القطن في الخارج .

— التطورات الائتمانية والحرفية .

— سوق الأوراق المالية .

الأخبار الاقتصادية :

— أهم ما جاء بتعليمات مراقبة النقد .

— أهم الأخبار الاقتصادية — يناير - فبراير - مارس .

الاقتصاد الدولي :

— قروض البنك الدولي للإنشاء والتعمير .

— الجهاز المصرفي في الاتحاد السوفيتي .

— الإنتاج العالي للصلب .

دراسات سريعة :

— التخطيط والرقابة الدولية .

— تحليل احصاءات التوظيف والأجور وساعات العمل .

— التجارة الداخلية في الجمهورية العربية المتحدة .

— صناعة الأسمدة الكيماوية في ج.ع.م.

— التعاون ودوره في الاقتصاد القومي .

ETUDE MENSUELLE SUR L'ECONOMIE ET LES FINANCES DE LA SYRIE ET DES PAYS ARABE

7ème Année, No. 76 — Damas, Avril 1964

LES NOTES DU MOIS

S Y R I E

— Orientation nouvelle du socialisme syrien : l'autogestion.

— Raisons, portée et conséquences des récentes nationalisations.

— L'accord syro-séoudien.

E G Y P T E

— Les nouvelles nuances dans la pensée et l'action économiques.

L I B A N

— Tendance nouvelle dans l'évolution des dépôts bancaires.

MONDE ARABE

- Signification de la conférence de Genève.

PROBLEMES D'ACTUALITE

- Budget et stratégie de développement en Syrie en 1964 par Dr. Chafic AKHRAS.

ARTICLES ET ETUDES

- Four years of planned agricultural in Syria, par l'Ingénieur Agronome JAMIL MUALLA.
- Etude analytique des données principales de l'économie irakienne et de sa structure — IV — Le secteur agricole, par Dr. Hicham MOUTEWALLI.

LES CHRONIQUES

- Portée et perspectives de la collaboration économique entre la R.A. U. et l'Irak.
- Le budget 1964 et l'assistance extérieure du Maroc.

LA SITUATION ECONOMIQUE ET FINANCIERE

S Y R I E

Monnaie et crédit :

- La circulation fiduciaire
- L'activité bancaire.
- Les ressources
- Les placements.

Devises

Marché des valeurs

Prix

Coton :

- L'agriculture cotonnière
- L'approvisionnement du marché
- Les exportations cotonnières
- Les marchés cotonniers

Commerce extérieur :

- La balance commerciale
- Le trafic du Port de Lattakié.

L I B A N

Monnaie et crédit :

- La circulation fiduciaire

DEVISES

- Fléchissement de la cote

VALEURS

COMMERCE EXTERIEUR :

- Les exportations fruitières
- Le trafic du Port de Beyrouth.

ARABIE SEOUDITE

Monnaie et crédit :

- La circulation fiduciaire
- L'activité bancaire.

DOCUMENTS

- Décret-loi No. 55 du 16/4/1964 définissant et instituant l'autogestion des entreprises.
- Décret-loi No. 54 du 16/4/1964 nationalisant certaines entreprises industrielles.
- Décret-loi No. 56 du 19/4/1964 nationalisant certaines entreprises industrielles.
- Exposé sur la situation économique syrienne, par le Ministre de l'Economie, Dr. George Tohmé.
- Entrée en vigueur de la loi sur les propriétés immobilières des étrangers au Liban.
- Arrêté No. 1509 du 22/2/1964 portant modification tarifaire No. 99 sur les hydrocarbures et leurs dérivés.
- Création de 12 nouvelles sociétés anonymes libanaises.

STATISTIQUES

Septième année. No. 77 — Damas — Mai 1964.

LES NOTES DU MOIS

- Amélioration du déficit de la balance commerciale et difficultés de paiement extérieur en Syrie.
- Nouvelle extension du secteur nationalisé et création d'un secteur mixte en Syrie.
- A l'occasion d'une grande inauguration :
Le Haut Barrage dans l'économie de la R.A.U. d'aujourd'hui et de demain.
- Le Liban devant deux intégrations économiques :
L'Europe et l'arabe.
- Le nouveau budget koweïtien 1964-1965.
- Portée économique réelle de l'accord R.A.U.—IRAK sur leur union future.

PROBLEMES D'ACTUALITE

- Orientation du socialisme et développement économique en Syrie, par Dr. Chafic AKHRAS.
- En marge de l'introduction de l'autogestion des entreprises syriennes :
 - Quelques réflexions sur ses applications et ses conditions de succès, par RAFIO EL IKHTIAT.

ARTICLES ET ETUDES

- Evolution comparée du commerce extérieur marocain en 1963,
- I — Les importations.

LES CHRONIQUES

- Evolution et organisation du mouvement coopératif en Syrie :
par ADIB TARBAH.
- L'industrialisation, condition essentielle du progrès en Jordanie, par ALI DAJANI.

SITUATION ECONOMIQUE
ET FINANCIERE

S Y R I E

Monnaie et crédit

- La circulation fiduciaire.

D E V I S E S

MARCHE DES VALEURS

PRIX

COTON :

- L'agriculture cotonnière.
- L'approvisionnement cotonnier.
- Les exportations cotonnières.
- Les marchés cotonniers.

COMMERCE EXTERIEUR

- La balance commerciale.
- Le trafic du Port de Lattakié.

L I B A N

Monnaie et crédit

- La circulation fiduciaire,

D E V I S E S

Marché des valeurs

Commerce extérieur

- Recettes douanières
- Les exportations cotonnières.
- Le trafic du port de Beyrouth.

M A R O C

Monnaie et crédit

- La masse monétaire
- Contrepartie de la masse monétaire.

PRODUCTION

- La production agricole
- Les perspectives pour 1964
- La production industrielle.

PRIX

-- Prix de gros

-- Coût de la vie

MARCHE DES VALEURS

COMMERCE EXTERIEUR

— La balance commerciale

T U N I S I E

Monnaie et crédit

— La Masse monétaire

-- Les contreparties monétaires

PRODUCTION

-- La production minière

PRIX

COMMERCE EXTERIEUR

— La balance commerciale.

D O C U M E N T S

— Décret Législatif No. 51 du 8/4/1964.
fixant le budget de développement
économique pour l'exercice financier
1964.

STATISTIQUES

III REVUES ÉTRANGÈRES مجلات أجنبية

I. - Droit

JOURNAL DU DROIT INTERNATIONAL

91ème année. No. 2 — Paris, Avril-Juin 1964

DOCTRINE

divisé.

GERARD LYON-CAEN. — La convention collective de travail en droit international privé.

LUIS MARTINEZ AGUILA. — L'Etat

JURISPRUDENCE

P. GOLDMAN, A. PONSARD, L. SERAG. — Bulletin de jurisprudence Française.

91ème année No. 3 — Paris. Juillet—Septembre 1964

JEAN SCHAPIRA. — Problèmes de la concession exclusive.

TIBOR LEH. — Le droit international privé hongrois à la lumière des conventions bilatérales d'entraide judiciaire.

JEAN-JACQUES ABRAHAMS. — Conventions de compétence et ordre public international.

P. AYMOND, A. PONSARD ET I. SERAG. — Bulletin de jurisprudence française.

RECUEIL DALLOZ

15ème cahier — Paris 15/4/1964

JEAN-PAUL GIMI. — La loi "anti-grèves" beaucoup de bruit pour rien ?

16ème cahier — Paris 22/4/1964

LOUIS CARTOUT. — Les institutions monétaires et le Marché commun.

17ème cahier — Paris 29 avril 1964

J. P. CALON. — La location de biens d'équipement ou "Leasing".

19ème cahier — Paris 13 Mai 1964

JEAN-LOUIS COSTA. — Le stationnement de véhicule en droit pénal.

20ème cahier — Paris 20 Mai 1964

JEAN CHATHELINEAU. — La gendarmerie.

Cahier 22 — Paris 3/6/1964

GIRARD TIMSIT. — Les contrats f's-caux.

Cahier 23 — Paris 10/6/1964

RENE VERDOT. — La cohabitation.

Cahier 24 — Paris 17 Juin 1964

HENRY SOULS. — Le tribunal d'instance, juridiction de droit commun.

Cahier 25 — Paris 24/6/1964

L. NISARD. — A propos de la notion de service public, un juge qui veut gouverner.

Cahier 26 — Paris 1/7/1964

RENE SAVATIER. — La veuve et l'orphelin demandant raison à l'homme dont la faute a contribué à la mort de leur époux ou de leur père,

peuvent-ils négliger la part de la faute de cet époux ou de ce père dans l'Occident ?

Cahier 27 — Paris 8/7/1964

MARIO DUNI. — De la convention de bail à la relation légale d'occupation.

REVUE HELLENIQUE DE DROIT INTERNATIONAL

16ème année Nos. 3-4 — Paris Juillet-Décembre 1963

ANTONOPOULOS, NICOLAS. — La Juridiction civile des autorités athonites.

disposition malencontreuse dans l'accord d'association de la Grèce à la Communauté Economique Européenne.

BUCH, H. — Les libertés individuelles dans la jurisprudence du Conseil d'Etat de Belgique.

SMYRIANDIS, BION. — La paix par le droit.

POULANTZAS, DIONYSIOS M. — Une

STONE, F. F. — The Nasciturus and personal injuries.

REVUE INTERNATIONALE DE DROIT COMPARE

Seizième année No. 1 — Paris, Janvier-Mars 1964

R. H. GRAVESON. — L'étendue du domaine de l'unification du droit.

JEAN LIMPENS. — Relations entre l'unification au niveau et l'unification au niveau universel.

KONARD ZWEIGERT. — Du sérieux de la promesse. Remarques de droit comparé sur la distinction des actes qui obligent de ceux qui n'obligent pas.

ANDRE TUNC. — La contribution possible des études juridiques comparatives à une meilleure compréhension entre nations.

GERARD LYON-CAEN. — Table ronde sur les études et les recherches de droit comparé en U.R.S.S.

Seizième année No. 2 — Paris. Avril-Juin 1964

RALPH A. NEWMAN. — La nature de l'équité en "droit civil".

M. S. STROGOVITCH. — La protection des droits des citoyens en U.R.S.S.

ARNOLD WALD. — La protection des droits individuels au Brésil. "Mandato de seguranca".

CHARLES H. ALEXANDROWICZ. — La liberté religieuse dans la constitution de l'Inde.

XAVIER BLANC-JOUVAN. — Les droits fonciers collectifs dans les coutumes malgaches.

II. - Economie

THE BANKER

Vol. XCIV, No. 459 — London, May 1964

A financial notebook.

Not enough.

America's diminishing deficit.

JOHN D. S. MACLEOD. — Containing Australia's liquidity.

An artist's sketchbook
National Provincial Bank,
Bromley

Banking perspectives...

The Banks and Foreign Business : SPECIAL CORRESPONDENT.

GORDON LEE. — Building Societies Gear Up for Growth.

E. VICTOR MORGAN. — Prosperity in Wales.

F. E. ASCHINGER. — International Liquidity —

A continental view.

Vol. CXIV, No. 460 — London, June 1964

A financial notebook.

What strategy for imports ?

ROBERT TRIFFEN. — The end of the Dollar Gult ?

GEORGE TUGENDHAT. — Central banks and the key currencies.

DAVID HUELIN. — Changing patterns in Latin America trade.

An artist's sketchbook —

Barclays Bank DCO, Old Bread street.

H. H. HUTCHINSON. — Banking perspectives ...
Difficult customers.

P. E. SMART. — Laws for reform.

A future for factoring.

Vol. CXIV, No. 461 — London, July 1964.

A financial notebook.

Europe's Tightening money.

J. F. WELDON. — Fairer competition for Canada's Banks.

A. J. MERRET. — Taxation in a shrinking World.

S. L. N. SIMHA. — Gold subscriptions for I M F quotas.

E. J. W. BUCKLER. — Banking Perspectives... Automation and the Branch Manager.

An artist's sketchbook — The Bank of New South Wales, Sackville Street.

H. P. GUENTHER. — Banking in Lebanon.

N. CUTHBERT & W. BLACK. — Northern Ireland Awaits a plan.

THE DEVELOPMENT ECONOMIES

Vol. IV No. 1 — Tokyo, March 1964

NOBORU NIIDA. — Land reform and new marriage law in China.

NOBORU YAMAMOTO. — The possibility of regional economic integration in Southeast Asia.

KATSU YANAIHARA. — Problems of the rice trade between Burma and Japan — A case study on exports of primary products in underdeveloped countries.

TSUTOMU TAKIGAWA. — Landownership and land reform problems of the Philippines.

TAKESHI MAYASHI. — Of arab socialism.

SHIGERU IJIMA. — Ecology, Economy, and Social system in the Nepal Himalayas.

Vol. II, No. 2 — Tokyo, June 1964

TADASHI FUKUTAKE. — Change and stagnation in Latin village Society.

KENICHI MIYAZAWA. — The dual structure of the Japanese economy and its growth pattern.

YOSHINORI OHARA. — Conditions of economic development in Latin America — with special reference to capital formation.

TADASHI KAWATA & SABURO NINO-MIYA. — The development of the study of international relations in Japan.

OSAMU KUME. — A synthetical study of economic development and social change in the underdeveloped countries.

ECONOMETRICA

Vol. 32, No. 1-2 — New Haven, Conn. Jan.-April 1964

A. P. BARTEN. — Consumer demand functions under conditions of almost additive preferences.

ROBERT J. AUMANN. — Markets with a continuum of traders.

T. J. ROTHENBERG & C. T. LEENDERS. — Efficient estimation of simultaneous equation systems.

ALBERT MADANSKY. — On the efficiency of three-stage least-squares estimation.

J. D. SARGAN. — Threestage least squares and full maximum likelihood estimates.

TJALLING C. KOOPMANS, PETER A. DIAMOND & RICHARD E. WILLIAMSON. — Stationary utility and time perspective.

KEN-ICHI INADA. — Economic growth under neutral technical progress.

JOHN W. PRATT. — Risk a version in the small and in the large.

M. BRUCE JOHNSON. — On the economics of road congestion.

HIKUKANE NIKAIIDO. — Persistence of continual growth near the von Neuman-Raschke theorem.

WILFORD L. L'ESPERANCE. — A case study in prediction : The Market for watermelons.

JOHN S. CHIPMAN & M. M. RAO. — The treatment of linear restrictions in regression analysis.

A. L. NAGAR & N. C. KAKWANI. — The bias and moment matrix of a mixed regression estimator.

NOTES AND COMMENTS

ROBERT J. AUMANN. — Utility theory without the completeness axiom : A correction.

J. KMENT. — Some properties of alternative estimates of the Cobb — Douglas production function.

JACOB PAROUSH. — A note on the CES production function.

W. M. GORMAN. — Professor Friedman's consumption function and the theory of choice.

JOSE ENCARNACION Jr. — A note on lexicographical preferences.

ECONOMETRICA

Vol. XXXII. No. 3 — New Haven, Conn. July 1964

MARC NERLOVE. — Spectral analysis of seasonal adjustment procedures.

note on separability in demand analysis.

PHOEBUS J. DHRYMES & MORDECAI KURZ. — Technology and scale in electricity generation.

ERWARD S. BOYLAN. — Multiple (s, S) policies.

KEN-ICHI INADA. — On the economic welfare function.

ROBERT L. BISHOP. — A zeuthen — hicks theory of bargaining.

EDWARD GREENBERG. — A stock-adjustment investment model.

RAGNER FRISCH. — Dynamic utility.

T. N. SRINIVASAN. — Optimal savings in two-sector model of growth.

NOTES & COMMENTS :

EARL O. HEADY & ALVIN C. EGBERT. — Regional programming of efficient agricultural production patterns.

GEORGE STOJKOVIC. — Comment on "A case study in prediction."

F. M. GOLDMAN & H. UZAWA. — A

W. L. L'ESPERANCE. — A case study in prediction : A reply.

AJIT DASGUPTA. — A note on optimum savings.

ECONOMIA INTERNAZIONALE

Vol. XVII. No. 1 — Genova. Febbraio, 1964.

S. CLEMHOUT. — Efficiency, the Heckscher-Ohlin Theorem and Patterns of International Trade as Exemplified by the Leontief Paradox.

E. C. ETIN — An investigation of two exogenous casual forced in the 1957-1958 recession in the U.S.

A. PEDONE. — Una prima analisi dei rapporti tra l'elisione dell'imposta ed il progresso tecnologico (Part 2).

F. MASERA. — L'evoluzione dell'economia italiana ed in parti colare i recenti sviluppi della bilancia dei pagamenti.

J. L. FORD. — Flexibility and Employment.

F. L. VACHELI. — Il consumo delle fonti d'energia in Italia nel decennio 1951-1961.

A. SALVI. — La programmazione economica francese.

Vol. XVII, No. 2 — Genova, Maggio 1964

- B. TREZZA. — Moneta; interesse, velocità di circolazione e determinazione dei prezzi.
- A. S. BHALLA. — Galenson — Leibenstein criterion of growth reconsidered. Some implicit assumptions.
- R. C. BHARDWAJ. — Factor proportions and full employment.
- G. GANDOLFO. — Il "tâtonnement" e la stabilità dell'equilibrio generale dello scambio.
- A. BOTTOMLEY. — Stability of income and employment in an underdeveloped semi-desert community.
- J. HEIN. — The mainspring of German monetary policy.
- J. K. SENGUPTA. — An econometric analysis of the process of growth in relation to British economic development.

THE ECONOMIC JOURNAL.

Vol. LXXIV, No. 294 — London, June 1964

- T. P. HILL. — Growth and investment according to international comparisons.
- M. J. FLANDERS. — Prebisch on protectionism : An evaluation.
- W. T. NEWLYN. — The supply of money and its control.
- A. RUBNER. — The irrelevancy of the British differential profits tax.
- M. S. FELDSTEIN. — The social time preference discount rate in the cost benefit analysis.
- S. SATO. — The Herrod-Domar model vs the neo-classical growth model.
- R. I. MC KINNON. — Foreign exchange constraints in economic development and efficient aid allocation.
- J. ROBINSON. — Solow on the raye of return.

ETUDE & CONJONCTURE.

Supplément No. 3 — Paris, 1964

- La situation et les perspectives dans le commerce de détail d'après une enquête effectuée par l'I.N.S.E.E.
- auprès des commerçants en mars 1964.

No. 3 (19ème année) — Paris, Mars 1964

- Les intentions d'achats de voitures automobiles au début de 1964.
- La population active employée par branche entre 1954 et 1962.
- La productivité dans les industries des combustibles minéraux solides et du gaz (1949-1961).
- La productivité dans les industries du pétrole et du gaz naturel (1949-1961).

Supplément No. 4 — Paris 1964

- La situation et les perspectives dans l'industrie, d'après l'enquête effectuée par l'I.N.S.E.E. en mars 1964 auprès des chefs d'entreprise.

Supplément No. 4A — Paris 1964

Les projets d'investissement dans l'industrie en 1964.

Premiers résultats de l'enquête effectuée par L'I.N.S.E.E. en mars 1964.

Les motivations du choix des agriculteurs en're lait et viande, d'après une enquête effectuée par L'I.N.S.E.E.

Supplément No. 4 B — Paris 1964

La situation et les perspectives dans l'industrie, d'après l'enquête effec-

tuée par L'I.N.S.E.E. en Avril 1964 auprès des chefs d'entreprise.

Supplément No. 5 — Paris 1964

La situation et les perspectives dans l'industrie d'après l'enquête effec-

tuée par L'I.N.S.E.E. en mai 1964 auprès des chefs d'entreprise.

Supplément No. 5 A — Paris 1964

Situation et perspectives de l'économie française en mai 1964.

Supplément No. 6 — Paris, 1964

La situation et les perspectives dans le commerce de détail d'après une enquête effectuée par L'I.N.S.E.E.

auprès des commerçants en mai 1964.

Supplément No. 7 — Paris, 1964

La conjoncture française : Graphiques descriptifs.

Supplément No. 7 A — Paris, 1964

La situation et les perspectives dans l'industrie, d'après l'enquête effec-

auprès des commerçants en mai auprès des chefs d'entreprise.

Supplément No. 8 — Paris, 1964

Les investissements dans l'industrie réalisations en 1963 — prévisions pour 1964 d'après des chefs d'entreprise.

La situation de trésorerie dans l'industrie d'après des enquêtes effectuées auprès des chefs d'entreprise.

No. 4 — 19ème année — Paris, Avril 1964

Les intentions des agriculteurs concernant la production de lait et de viande.

Quelques comparaisons relatives à certains niveaux de prix à la consommation dans les pays européens.

La population active par secteur d'établissement.

La planification en URSS et en Europe orient. — Difficultés des plans 1980.

19ème Année - Nos. 5-6 — Paris, Mia-Juin 1964

LES COMPTES DE LA NATION DE L'ANNEE 1963.

19ème Année, No. 7 — Paris, Juillet 1964

Etude de comptabilité nationale.

19ème Année No. 8 A supl. — Paris, 1964.

La situation et les perspectives dans
l'industrie en Juillet 1964.

La situation et les perspectives dans le
commerce de détail en Juillet 1964.

HITOTSUBASHI JOURNAL OF ECONOMICS

Vol. 5 No. 1 — Tokyo, June 1964

KAZUSHI OHKAWA and RYOSHIN MI-
NAMI. — The phase of unlimited
supplies of labor.

SHOZABURO FUJINO. — The perma-
nent income and the transaction de-
mand for money by households.

KIYOSHI KOJIMA. — The pattern of
international trade among advanced
countries.

YUICHI SHIONOYA. — Patterns of
industrial growth in the United Sta-
tes and Sweden — A critique of
Hoffmann's Hypothesis.

THE JOURNAL OF POLITICAL ECONOMY

Vol. LXXII, No. 2 — Chicago, April 1964

G. L. REUBER. — The objectives of Ca-
nadian Monetary policy, 1949-1961 :
Imperial "Trade-Offs" and the reac-
tion of the authorities.

corporations and the demand for mo-
ney : Some Empirical findings.

YORAM BARZEL. — The production
function and technical change in the
steam-power industry.

E. WILLIAM DINKELACKER. — Al-
ternative tax incentives for invest-
ment.

HARVEY J. LEVIN. — Economic ef-
fects of broadcast licensing.

H. PETER GRAY. — Marginal cost of
hot money.

A. JAMES BONESS. — Elements of a
theory of stock-option value.

MORDECHAI E. KREININ. — On the
dynamic effects of a customs union.

WILLIAM J. FRAIER, Jr. — The
financial structure of manufacturing

RICHARD B. DU BOFF. — A note on
the substitution of inanimate for ani-
mal power.

Vol. LXXII, No. 3 — Chicago, June 1964

FRANCO MODIGLIANI. — Some empe-
rical tests of monetary management
and rules versus discretion.

EUGENE ROTWEIN. — Economic con-
centration and monopoly in Japan.

LEONARD W. WEISS. — The survival
technique and the extent of subop-
timal capacity.

EDWIN S. MILLS & MICHAEL R. LAV.
— A model of market areas with
free entry.

DAVID S. HUANG & JOHN C. MYERS. — Income variability and the analysis of income size.

CLIFF LLOYD. — The real-balance effect and the Slutsky equation.

K. W. ROTHSCCHILD. — Cobweb cycles and partially correct forecasting.

CHARLES A. LININGER. — Estimates of rates of saving.

JAMES E. PRICE. — International burden — sharing : Comment.

EDWARD H. CHAMBERLIN. — The nature of equilibrium in monopolistic competition : Reply to Mr. Demsetz.

QUARTERLY JOURNAL OF ECONOMICS

Vol. LXXVIII, No. 2 — Cambridge, Mass. May 1964

VERNON L. SMITH. — Effect of market organisation on competitive equilibrium.

JOAN ROBINSON. — Factor prices not equalized.

LWIGHT H. PERKINS. — Centralization and decentralization in mainland China's Agriculture (1949-1962).

WILLIAM L. BALDWIN. — The motives of managers, environmental restraints, and the theory of managerial enterprise.

F. M. SCHERER. — The theory of contractual incentives for efficiency.

GEORGE S. FISHMAN. — Price behaviour under alternative forms of price expectations.

PAUL E. SMITH. — Individual income tax rate progression and the saving function.

VLADIMIR STOLKOV. — The allocation of scientific effort : Some important aspects.

Vol. LXXVIII No. 3 — Cambridge, Mass. August 1964

TJALLING C. KOOPMANS. — Economic growth at a maximal rate.

THEODORE MORGAN. — The theory of error in Centrally-Directed economic systems.

RICHARD R. NELSON & SIDNEY G. WINTER Jr. — The weather forecasting system.

ROBERT Z. ALIBER. — The U. S. role as a research currency country.

JOHN H. WOOD. — The expectations

hypothesis, the yield curve, and monetary policy.

BURTON A. WEISBROD. — Collective—consumption services of individual — consumption goods.

ROBERT E. KUENNE. — Say's law and Walras' law once more.

PETER KILBY. — Comment.

GUSTAV RANIS. — Reply.

ALAN NICHOLS. — The opportunity costs of public investment "comment".

REVUE ECONOMIQUE

Vol. XV, No. 3 — Paris, Mai 1964.

PIERRE LASSEGUE. — Le traitement comptable des coûts.

ANDRE CAMP. — Comptabilité nationale et comptabilité privée.

MICHEL DEVILLEBICHOT — La mesu-

re du profit par la comptabilité générale.

JACQUES HARTWIG — La centrale des bilans.

P. CABON DENISG. DE MURARD. — Utilisation de la comptabilité des sociétés par les banques et les organismes

financiers.
CHARLES PENGALAOU. — Brèves remarques sur la notion de liquidité.

Vol. XV No. 4 — Paris. Juillet 1964

HENRI BOURGUINAT. — Economies et déséconomies externes.

substitution entre facteurs.

ANDRE BABEAU. — L'élasticité de

JEAN OUSSET. — La multiforme.

III. — Questions Politiques et Internationales

INTERNATIONAL CONCILIATION

No. 546 — New York. January 1964

The Addis Ababa Charter by Boutros Boutros - Ghali.

No. 547 — New York, March 1964

INIS L. CLAUDE Jr. — The OAS, the UN, and the United States.

THE MIDDLE EAST JOURNAL

Vol. 18 - No. 3 — Washington, D.C. Summer 1964

CHARLES ISSAWI. — Economic development and liberalism in Lebanon.

EUGENE VAN CLEEF — The status of Israel — And a look ahead.

DON PERTZ. — River schemes and their effect on economic development in Jordan, Syria and Lebanon.

GEORGE HOURANI. — Middle Eastern studies in Italy today.

REVUE FRANÇAISE DE SCIENCE POLITIQUE

Vol. XIV, No. 3 — Paris. Juin 1964

LEO HAMON. — La latitude d'action des catégories dirigeantes : réalité et limites.

J.-W. LAPIERRE ET GEORGES NOI-ZET. — L'information politique des jeunes Français en 1962.

CHARLES ROIG. — Dissolution automatique et réforme constitutionnelle.

ALFRED GROSSER. — L'Allemagne occidentale : Etat des travaux récents.

Vol. XIV - No. 4 — Paris. Août 1964

CATEGORIES DIRIGEANTS OU
CLASSE DIRIGEANTE ?

OCTAVE MARAIS. — La classe dirigeante au Maroc.

JEAN MEYNAUD. — Les catégories dirigeantes italiennes.

LES CONFLITS
INTERNATIONAUX

FRANÇOIS BOURRICAUD. — Remarques sur l'oligarchie péruvienne.

GEORGES LAVAU. — Jean Meynaud. — Etudes sur les groupes.

IV. - Sociologie

DROIT SOCIAL.

27ème Année No. 4 — Paris, Avril 1964

POLITIQUE ECONOMIQUE ET ORGANISATION PROFESSIONNELLE

RENE SAVATIER. — Les métamorphoses du louage d'immeuble et les aspects économiques du droit au bail.

MAURICE LAGRANGE. — Fonctionnaires des Communautés européennes — Statut — Comité du personnel — Organe interne — Capacité d'estimer en justice. — Ordonnance de la Cour de Justice des Communautés européennes du 14 nov. 1963.

ALFRED SAUVY. — La situation économique.

TRAVAIL

G. T. — Information et promotion sociale.

E. CHADENET. — Remarques sur l'article du Professeur OLLIER sur l'"affaire Neyrpic".

Enquête sur le fonctionnement des comités d'entreprise, effectuée par l'Institut d'Etudes sociales de la Faculté de Droit et des Sciences économiques de Grenoble.

FREDERIC MEYERS. — Chronique américaine.

FRANÇOIS SELLIER. — La situation sociale.

SECURITE SOCIALE ET PRESTATIONS FAMILIALES

FRANCIS NETTER. — Evolution du statut des institutions de sécurité sociale.

J. J. DUPEYROUX & G. LYON-CAEN. — Jurisprudence récente en matière de sécurité sociale.

Congrès international de l'association internationale pour le Progrès social.

27ème année, No. 5 — Paris, Mai 1964

POLITIQUE ECONOMIQUE ET ORGANISATION PROFESSIONNELLE

ALLAIN PERME. — Les nouvelles modalités de l'aide publique à la construction.

JEAN MALASSIGNE. — L'artisanat dans la planification française.

GASTON CONSTANTIN. — Essai d'évaluation scientifique de la qualification et de l'utilisation des cadres des industries françaises.

ALFRED SAUVY. — La situation économique.

TRAVAIL

R. BLANPAIN. — La réservation d'avantage aux travailleurs syndiqués en Belgique.

JEAN TOUTEE. — Mission sur l'amélioration des procédures de discussion des salaires dans le secteur public. "Rapport".

JEAN SAVATIER. — Jurisprudence récente en matière sociale.

FRANÇOIS SELLIER. — La situation sociale dans le Marché Commun.

SECURITE SOCIALE ET PRESTATIONS FAMILIALES

C.E.S.S.S. — La sécurité sociale en Chine.

M. PIERRE VOIRIN. — Jurisprudence récente en matière de sécurité sociale.

LA SEMAINE SOCIALE DE 1964.

BIBLIOGRAPHIE.

DROIT SOCIAL

27ème année, No. 6 — Paris. Juin 1964.

POLITIQUE ECONOMIQUE ET
ORGANISATION PROFESSIONNELLEGERARD SAUMADE. — Les cadres de
l'agriculture.ALFRED SAUVY. — La situation écono-
mique.

TRAVAIL

J. GETTI. — Les conventions collectives
de travail du personnel de la sécurité
sociale.JEAN TOUTEE. — Mission sur l'améli-
oration des procédures de discussion,
des salaires dans le secteur public.M. J.-L. COSTA. — Prérogatives du co-
mité d'entreprise en matière de ges-
tion des oeuvres sociales et leur pro-
tection par la loi pénale. (Arrêt de la
Cour de Cassation, ch. crim. du 19/-
12/1963).JEAN SAVATIER. — Jurisprudence
récente en matière sociale.SECURITE SOCIALE ET
PRESTATIONS FAMILIALESCLEMENT MICHEL. — Le pain et les
prestations sociales.MICHEL COTIN. — Les prestations de
sécurité sociale dans les comptes éco-
nomiques des ménages.M. NICOLAY. — Organisation de la sé-
curité sociale — Caisse de sécurité
sociale et d'allocations familiales, Tu-
telle du ministre — Délibérations
contraires à la loi (deux arrêts du
Conseil d'Etat, du 31 Janvier 1964).M. MEURISSE. — Jurisprudence récente
en matière de sécurité sociale.

BIBLIOGRAPHIE.

27ème année, No. 7-8 — Paris. Juillet-Août 1964.

POLITIQUE ECONOMIQUE
ORGANISATION PROFESSIONNELLEJOSEPH REVOL. — Esquisse d'un bilan
du reclassement des rapatriés dans
le salariat.MARCEL MARTIN. — Quelques aspects
de la réforme de la fiscalité immo-
bilière.

TRAVAIL

LEO HAMON. — La distinction des do-
maines de la loi et du règlement
en matière de sécurité sociale, de
droit syndical et le droit travail.JEAN SAVATIER. — Jurisprudence ré-
cente en matière sociale.FRANÇOIS SELLIER. — La situation
sociale.SECURITE SOCIALE ET
PRESTATIONS FAMILIALESLOUIS PORTE. — Physionomie et évo-
lution de l'allocation — logement.M. BRAIBANT. — Notoriété médica-
le. Trois arrêts du Conseil d'Etat du
24/4/1964.ANDRE ROUSAT. — Jurisprudence ré-
cente en matière de sécurité socia-
le.

BIBLIOGRAPHIE.

REVUE INTERNATIONALE DU TRAVAIL.

Vol. LXXIX, No. 5 — Genève, Mai 1964

Le coût de la main-d'oeuvre en tant que facteur du commerce international.

ESTHER PETERSON. — La condition de la femme aux Etats-Unis.

RAF RINNE. — Les relations professionnelles en Finlande depuis la guerre.

GEORGES DUNAND. — Progrès technique et sécurité de l'emploi dans les chemins de fer des Etats-Unis.

Vol. LXXXIX, No. 6 — Genève, Juin 1964

AVNER HOVNE. — La planification de l'emploi et la refonte des structures de l'enseignement.

GEORG GRAF VON BAUDISSIN. — La

politique du travail de l'Ethiopie.

L'assistance médicale. — Etude statistique des régimes de sécurité sociale de différents pays.

Vol. XV, No. 1 — Genève, Juillet 1964

Jeunesse et travail en Amérique latine
I. L'emploi des enfants.

S. T. MERANI. — Les comités d'urgence pour la production en Inde.

MOUJID ELIA. — Le perfectionnement professionnel des travailleurs qualifiés dans la République Arabe Unie.

ABURO OKITA. — La politique de la main-d'oeuvre au Japon.

Vol. XC, No. 2 — Genève, Août 1964

A. DAWSON. — L'alimentation, facteur de développement économique : le Programme alimentaire mondial.

G. PERCIVAL. — Les "zones industriel-

les" du pays de Galles.

Jeunesse et travail en Amérique Latine: I: Perspectives professionnelles des adolescents.

V. - Statistique

JOURNAL OF THE AMERICAN STATISTICAL ASSOCIATION

Vol. 59, No. 305 — Washington, March 1964

RAYMOND T. BOWMAN. — The American Statistical association and Federal Statistics.

JOHN NETER & JOSEPH WAKSBERG. — A study of response errors in expenditures data from household surveys.

A. P. DEMPSTER. — On the difficulties inherent in Fisher's Fiducial Argument.

DAVID FREEMAN & LIONELL WEISS. — Sampling plans which approximately minimize the maximum expected sample size.

BOB E. ELLISON. — Two theorems for inferences about the normal distribution with applications in acceptance sampling.

C. S. BEIGHTLER & L. C. MITTEN. — Design of an optimal sequence of interrelated sampling plans.

- HERMAN H. FASTEAU, J. JACK INGRAM & GEORGE MINTON. — Note on the consistency of some distribution-free tests for dispersion. Constance van Eden control of quality of coding in the 1960 censuses.
- GEORGE E. BARDWELL & EDWIN L. CROW. — A two-parameter family of hyperpoisson distributions.
- JEAN D. GIBBONS. — Effect of non-normality on the power function of the sign test.
- BETTY J. FLESHINGER & JAMES MILLER. — Incentive contracts and price differential acceptance tests.
- M. A. STEPHENS. — The testing of unit vectors for randomness.
- MAX HALPERIN. — Interval estimation of non-linear parametric functions, II.
- A. V. GAFARIAN. — Confidence bands in straight line regression.
- D. E. ROBISON. — Estimates for the points of intersection of two polynomial regressions.
- WALTER A. HENDRICKS. — Estimation of the probability that an observation will fall into a specified class.
- J. S. CRAMER. — Efficient grouping, regression and correlation in Engel curve analysis.
- DES RAJ. — The use of systematic sampling with probability proportionate to size in a large scale survey.
- SHUNTARO SHISHIDO. — Problems in the international standardization of interindustry tables.
- Vol. 59, No. 306 — Washington, June 1964
- LEO A. GOODMAN. — Simple methods for analyzing three-factor interaction in contingency tables.
- JOHN W. PRATT, HOWARD RAIFFA & ROBERT SCHLAIFER. — The foundations of decision under uncertainty : An elementary exposition.
- FREDRICK S. HILLIER. — Continuous sampling plans under destructive testing.
- GEORGE W. LADD. — Regression analysis of seasonal data.
- D. MICHAEL MILDER. — Regression with systematic noise.
- JOHN E. WALSH. — Approximate distributing of extremes for nonsample cases.
- MELVIN ZELNICK. — Errors in the 1960 Census enumeration of native whites.
- THOMAS J. ROTHENBERG, FRANKLIN M. FISHER & C.B. TILANUS. — A note on estimation from a censored sample.
- JAMES A. LECHNER. — Optimality and the OC curve for the Wald SPRT.
- DOUGLAS C. DACY. — A price and productivity index for a nonhomogeneous product.
- DES RAJ. — On forming strata of equal aggregate size.
- JAMES N. CRONHOLM. — A two-variable generating function for computing the sampling probabilities of a class of widely used statistics.
- J.N.K. RAO & JACK E. GRAHAM. — Rotation designs for sampling on repeated occasions.
- W. R. BLISCHKE. — Estimating the parameters of mixtures of binomial distribution.
- BERT G. HICKMAN. — On a new method of capacity estimation.
- FRANKLIN A. GRAYBILL AND TERRENCE L. CONNELL. — Sample size required to estimate the parameter in the uniform density within a units of the true value.
- N. A. RAHMAN. — Some generalisation of the distributions of product statistics arising from rectangular population.
- T. CUNIA. — Least squares estimates and parabolic regression with restricted location for the stationary point.

JOURNAL OF THE ROYAL STATISTICAL SOCIETY

Vol. 127, part 2 Series A. — London 1964

B. BENJAMIN & R. ASH. — Prescribing information and management of the N.H.S. pharmaceutical services (with discussion).

F. YATES & M. J.R. HEALY — The teaching of statistics, a symposium. How should we reform the teaching of statistics?

H. E. BISHOP. — The training of government statisticians.

MARJORIE DEANE. — The training of statisticians for economics and business.

C. C. SPICER. — The training of medical statisticians.

Discussion :

IRA HOROWITZ. — A note on the Hart-Prais measure of changes of business concentration.

A. E. MAXWELL. — Calculating maximum-likelihood factor loadings.

C. F. PRATTEN. — A comparison of forecast and actual steel production in 1962.