

PRISE DE VUES SUR LA CROISSANCE DE L'ÉCONOMIE FRANÇAISE, 1780-1950

par François Perroux

I. PROPOS DE DEPART: 'CROITRE' ET 'CE QUI CROIT'

Nous avons entrepris, voilà quelques années d'étudier la croissance de l'économie française au cours d'un siècle et demi.

Nous avons d'abord établi des séries du produit national, étudié le taux de croissance qu'on peut en inférer et décrit quelques aspects de sa composition.¹ Puis nous avons, par une critique minutieuse des sources (perfectionnable sans autres limites que celles de la documentation et du temps), établi une série de valeurs sélectionnées et critiquées pour le produit national, accompagnée d'une décomposition assez détaillée par catégories de produits (agriculture, industrie, commerce, services).²

Ces travaux se sont développés au contact des recherches statistiques sur deux industries qui ont joué un grand rôle dans les débuts de l'industrialisation de l'économie française: l'industrie cotonnière et l'industrie sidérurgique.³ Nous avons établi enfin une première série de valeurs sélectionnées et critiquées de la fortune privée en France.⁴ En vue d'organiser la collecte, la critique, l'interprétation des documents ultérieurs, le moment est venu de procéder à une *première épreuve*.

Comment les renseignements numériques que nous avons rassemblés et appréciés peuvent-ils être combinés, *pour prendre une signification économique*? Si nous ne possédions que ces renseignements éclairés par les *seules* connaissances historiques dont nous disposons à l'heure qu'il est (sans recherches supplé-

¹ I.S.E.A. Cahiers, Série D; Le Revenu National 7, *La Croissance du Revenu National Français depuis 1780*, 1ère Partie par G. Th. Guilbaud, IIème Partie par J. Mayer.

² I.S.E.A. Cahier à paraître, Série D: *Des valeurs sélectionnées du produit national et la critique détaillée des sources* par J. Albert.

³ I.S.E.A. Cahier à paraître, Série D: *Étude statistique des origines et de la croissance de l'industrie cotonnière et de l'industrie sidérurgique en France* par J. Mayer.

⁴ I.S.E.A. Cahier à paraître, Série D: *Matériaux pour une analyse de la Richesse privée en France (1826-1914)*; Rapport préliminaire présenté au Congrès de Castelgandolfo (1953); complété et révisé depuis, par F. Perroux et plusieurs collaborateurs.

mentaires dans les archives privées et publiques) et par les *seules* connaissances économiques et statistiques déjà accumulées en matière de croissance (sans ces hypothèses nouvelles et sans ce supplément d'interprétation analytique que notre tâche est précisément de mettre au jour) que pourrions-nous dire touchant la croissance de l'économie de notre pays durant la très longue période qui a été retenue?

La réponse à ces questions définit entièrement la *première épreuve* dont nous venons de parler. Elle ne préjuge pas de réponses ultérieures, enrichies et éventuellement rectifiées. Elle rend mieux maniables des connaissances qui se transformeront, quant à leur contenu et quant à leurs relations mutuelles.

Notre travail empirique décompose ces blocs confus d'idées, couramment désignés par les termes de 'croissance', de 'développement', d' 'évolution'. Les changements qu'il nous a imposé de discerner sont quatre :

1. *Les augmentations de la dimension d'une unité économique*

Notre unité d'observation est une unité complexe : l'économie nationale ; l'indicateur de dimension retenu à titre principal est le produit national.¹ L'économie nationale est une combinaison, par des actes d'échange et des actes de pouvoir, d'unités complexes plus petites (les branches, les industries, les unités administratives ou économiques de caractère territorial). Ces unités complexes, plus petites, ont elles-mêmes leurs indicateurs de dimension (par exemple leur produit global). Elles sont des combinaisons d'unités dites élémentaires, de petits groupes, les firmes et les familles ; les indicateurs de dimension sont ici très nombreux (*par exemple* pour la firme la 'valeur ajoutée' par son activité ; pour la famille, la valeur² des revenus dont elle dispose et la valeur² des dépenses qu'elle fait. Dans tous les cas, les valeurs sont relevées dans un intervalle de temps bien déterminé.

2. *Les changements de structures*

Ce sont des changements dans les liaisons intérieures à une unité et dans les liaisons extérieures à la même unité (c'est-à-dire existant entre plusieurs unités) ; ce sont aussi des changements dans les proportions des *flux* et des stocks afférents à une unité ;

¹ En principe le produit national net ; toutefois la précision des renseignements statistiques en très longue période ne permet pas d'affirmer la parfaite homogénéité de la variable au cours de la période.

² Au prix du marché.

ce sont enfin, dans ces deux domaines, des changements plus ou moins rapides dans un intervalle de temps et plus ou moins dépendants du marché et des évènements extérieurs à la logique du marché (actions de puissance).

Nous retiendrons ici, à titre principal, pour l'économie nationale, quelques changements dans les proportions des flux et des stocks de cette unité; *nous marquons bien que c'est un commencement*, une analyse du type de celle que nous amorçons demeurant ouverte à tous les examens des changements que l'on désigne bien imparfaitement par référence à un domaine d'activité (structures monétaires, bancaires, industrielles, etc. . . .) ou par référence à la distinction si décevante de l'économique et du social (structures dites économiques, structures dites sociales et leurs nombreuses décompositions).

3. *Les changements dans les types d'organisation*

En pure *logique* ou en analyse purement *quantitative* ces changements peuvent être ramenés à la catégorie des changements de structure pourvu que ces derniers reçoivent une acception extensive. Toutefois, l'expérience révèle qu'une prise de conscience des changements institutionnels durant la très longue période enrichit notre connaissance économique. Les révolutions économiques, les organisations économiques ne coïncident pas avec les révolutions et les organisations politiques, chacun le vérifie aisément; encore les attitudes mentales, les croyances sociales, les systèmes juridiques avant la révolution française, par exemple, ne ressemblent-ils pas à ceux de la Troisième République; la notion même de revenu, de produit, de fortune, la distinction du 'public' et du 'privé' ont profondément varié et il est excellent de ne pas omettre ces variations. Puis, et à un autre niveau d'analyse, la tendance à la régression de l'économie fermée et à l'expansion corrélatrice de l'économie de marché, la tendance à l'expansion de l'économie publique et quasi-publique *après industrialisation*, la tendance à l'économie redistributive, si elles sont observables dans un très grand nombre de pays du monde, prennent un sens particulier dans le contexte historique propre à chaque pays.

L'expression 'type d'organisation' ne fournira donc pas prétexte à des querelles conceptuelles *avant* enquête; elle signale un besoin déjà ressenti par des observateurs aux prises avec un matériel empirique d'ampleur considérable.

4. *Les progrès, repérés par des indicateurs multiples*

Progrès, reçoit, pour nous, un sens neutre et purement opérationnel: l'avance accomplie par une unité, au cours d'une période, sur une ligne où cette avance est jugée souhaitable par un groupe social. Il en résulte:

a) qu'il y a autant de progrès que de lignes d'avances conçues par les différents groupes sociaux;

b) que la recherche du progrès par chaque groupe social n'est pas nécessairement ni spontanément compatible avec celle des autres groupes sociaux, pas plus que ne le sont en dynamique et en régime de concurrence incomplète¹ le projet et le plan de ce groupe social avec ceux d'un ou de plusieurs autres groupes sociaux;

c) que les indicateurs généraux des progrès accomplis dans une unité complexe qui renferme de nombreux groupes sociaux ne renseignent jamais de façon directe et univoque sur les progrès accomplis par tel groupe social au sein de l'ensemble. Le revenu (réel) et la fortune (réelle) par tête d'habitants sont des indicateurs grossiers. Leur interprétation sera qualifiée sommairement par quelques indications relatives au degré d'égalité dans la distribution des revenus et de la fortune.

La 'société progressive', – notion chère aux classiques et que la pensée moderne devrait réélaborer, grâce à une expérience enrichie et avec des instruments de mesure améliorés –, ne se laisse pour le moment réduire à aucun schéma quantitatif, si raffiné qu'il puisse être. Ainsi, quatre séries de phénomènes observables, susceptibles de *quelques* mesures et dont les modifications liées doivent être suivies ensemble: tel est le processus dont nous sommes curieux, quand nous nous demandons comment 'croît' une économie nationale.

'Ce qui croît' change en croissant. De longue période en longue période ce n'est pas la même réalité qui croît. L'augmentation constatée dans une collection d'objets physiques et inertes, les changements dans les collections plus particulières dont se compose la collection étudiée, ne *commencent* à nous intéresser que lorsque ces objets sont rapportés à l'effort des hommes et à leur satisfaction. C'est une société d'hommes qui croît, avec les instruments dont elle se dote dans un monde de combinaisons, d'aménagements et de choix dont nous saisissons

¹ Impure et imparfaite.

très imparfaitement l'efficacité par un système de prix. Cette société d'hommes et ses biens se déforment et se transforment en croissant.

L'ayant compris, nous sommes contraints de reconnaître que le choix de notre unité d'observation est à la fois commode et intenable. Dans une économie nationale, le système des prix n'est pas *seulement* national. Par ailleurs, les prix qui se forment et se transforment dynamiquement dans la nation ne dépendent pas d'un marché national à peu près homogène, mais de *pôles de croissance* intérieurs ou extérieurs à la nation. Si bien que devant de vastes ensembles d'hommes nous avons le choix d'observer et d'analyser la croissance, en fixant notre attention sur les territoires nationaux, ou en la braquant sur les pôles de croissance. Ce sont deux histoires et deux analyses de la croissance des économies en Europe que l'on ferait en adoptant l'une puis l'autre de ces deux optiques. Ce sont deux descriptions et deux analyses que l'on fait, deux politiques bien distinctes que l'on prépare quand on adopte l'une puis l'autre de ces optiques pour comprendre la croissance des pays dits 'sous-développés'.

Notre expérience des réalités françaises au cours d'une longue période nous révèle l'existence de zones économiques *actives* ou *passives* dans la nation, de groupes sociaux économiquement *actifs* ou économiquement *passifs*. Caractériser ceux-ci et ceux-là dans leurs coutumes, dans leurs interrelations et dans leurs transformations est aussi important, l'est peut-être même plus, que de fixer le regard sur des flux et des stocks *nationaux*.

Les rythmes de la croissance économique ne semblent pas séparables des rythmes sociaux. Les contenus des phases de croissance économique sont liés intimément aux coopérations et aux luttes des groupes sociaux (les classes si l'on veut, à condition de ne pas sacrifier au 'tout fait' marxiste, les élites et leurs groupes d'appui aussi, à condition de ne pas se laisser divertir des recherches expérimentales par quelque sociologie, parétienne ou autre). Les types d'organisation, les progrès, sont encore l'œuvre de groupements humains, les aspects discernés analytiquement d'une société d'hommes qui change dans le moment où nous la voyons croître. Ces remarques délimitent et partagent le constat que nous dressons aujourd'hui; il reflète une étape de notre pensée et consigne quelques résultats provisoires de notre enquête et de notre réflexion.

II. LES RYTHMES DE CROISSANCE

Maint historien tient que la croissance de l'économie a éprouvé des changements de rythme, au cours de la très longue période. L'analyse quantitative devrait tester cette opinion: l'expérience montre qu'elle ne le peut pas, en rigueur, *pour le moment*. L'histoire raisonnée ne prend pas un sens grâce à l'analyse quantitative; c'est l'inverse qui est vrai: l'analyse quantitative prend un sens grâce à l'histoire raisonnée. Un tableau de concomitances suggère la réalité des phases dans la croissance de l'économie française: le calcul appliqué au matériel statistique dont nous disposons ne le permettrait pas avec une entière certitude. Un repérage de faits et d'évènements résistants et signifiants chasse les illusions impliquées dans les procédures de 'déflation' couramment utilisées et élimine quelques unes des anomalies que ces procédures *créent*. Le même repérage rend *vraisemblables* des changements de taux dont le calcul est à la limite de la finesse et de la puissance de nos instruments.

1. *Servitudes des 'déflations' et repérages d'histoire raisonnée*

Aucune croissance n'est homothétique. Toute croissance se fait par des changements des quantités intermédiaires et élémentaires (à l'intérieur de la quantité globale considérée) et par des changements des prix (parmi les prix considérés pour former l'image du 'niveau général' des prix ou pour construire un indice des prix). Pendant de très longues périodes les quantités particulières de biens et de service changent beaucoup de signification économique. Ni pour un groupe déterminé d'agents, ni pour la totalité de la population elles n'ont la même importance sous le rapport de la production et de la consommation. La pondération de tout indice pendant une très longue période, est donc sujette à caution (pour dire le moins). La construction de tout indice impliquant une pondération de quelque espèce, notre outil *n'est jamais* parfaitement propre à notre tâche.

Soient un matériel statistique parfait, et des méthodes parfaites pour le relevé des flux et des stocks globaux, exprimés en valeurs nominales, c'est-à-dire en prix du marché. S'il est parfait, ce matériel suppose une connaissance parfaite des prix d'une part, des quantités d'autre part. Ces prix et ces quantités sont établis en usant de décompositions aussi poussées qu'il est possible des flux et des stocks globaux en flux et stocks inter-

médiales. Chacun de ces flux et de ces stocks intermédiaires doit être *homogène* et *économiquement signifiant*; les biens et les services qui les composent doivent avoir la même importance économique pour les agents qui disposent du flux ou du stock; le découpage de chaque flux et de chaque stock doit avoir une signification économique et sociale. Comme, par définition, les agents sont différents dans les groupes homogènes qui définissent les flux intermédiaires, les prix et les quantités *qui les concernent* sont le résultat de tensions présentes dans l'ensemble économique et surmontées tant bien que mal par le marché et son fonctionnement. Un marché très impur et très imparfait, dont les sortes d'impuretés et d'imperfections changent avec le déroulement du temps, arbitre les choix de groupes sociaux tenus homogènes, de groupes de firmes composant des industries, de groupes de familles composant des complexes de consommation (rentiers, entrepreneurs, ouvriers, paysans, etc. . . .). Les prix particuliers et les quantités particulières sont économiquement signifiants par rapport à des *groupes d'hommes*; leur signification économique s'estompe quand ils sont rapportés à des *sortes de biens* (biens mobiliers, immobiliers, blé, pommes de terres, machines, etc. . . .). Or les indices généraux des prix de gros et du coût de la vie¹ sont établis à partir de pondérations concernant des ensembles vastes et confus, et non des groupes socialement bien délimités et caractérisés. *Par construction*, ces indices sont donc impropres à opérer les déflations économiquement et socialement significatives dont nous aurions besoin pour calculer avec exactitude les flux et les stocks intermédiaires de biens utilisés par des agents concrets. Nous serons sans illusion *dès l'abord, au départ*, sur l'outil dont nous disposons.

Soient l'indice des prix de gros, l'indice du coût de la vie (Froment-Portzamparc), l'indice moyen (obtenu par la moyenne géométrique des deux indices). Leurs courbes marquent brutalement la coupure de la première guerre mondiale. Deux périodes s'opposent; on peut les dénommer, en acceptant de prendre beaucoup de libertés avec *l'analyse* de l'inflation et d'user d'un concept assez vague d'inflation globale; on dira alors; une période (1820-1914) sans inflation massive, une période (1914-195 . . .) avec inflation massive, où les indices s'élèvent quasi verticalement.

¹ Donc les indices moyens tirés des deux précédents.

Au cours de la première période:

- une phase de baisse: 1820–50, sensible surtout pour les prix de gros,
- une phase de hausse courte: 1850–55, sensible pour les deux indices,
- une phase de baisse: 1855–1900, très sensible pour les prix de gros,
- une phase de hausse: 1900–13, très sensible pour les prix de gros.¹

Le quotient de valeurs sélectionnées, trop peu nombreuses et incertaines, du produit national et de la fortune privée par un indice moyen assimilé à un instrument de mesure du 'pouvoir d'achat' de la monnaie française *ne peut* donner que des résultats très limités et dans certains cas erronés. D'où l'intérêt des séries *nominales* interprétées *au moyen d'un grand nombre de données* sommaires mais solides. Examinons donc le Diagramme 1.

a) *Les allures des séries nominales*

Portons les valeurs nominales des deux séries sur un même graphique. Dans les deux séries, l'allure peut être évidemment troublée gravement par le nombre insuffisant de valeurs que nous connaissons et par l'irrégularité de leur distribution. Quel que soit le procédé employé pour préciser graphiquement l'allure (ligne brisée obtenue en joignant des points successifs, ligne sinueuse figurant les moindres écarts aux points) nous ne pouvons pas lui faire pleine confiance.

Sous le bénéfice de ces observations et en négligeant les changements mineurs, les phases d'accélération et les phases de ralentissement de l'accroissement² se présentent ainsi:

<i>Produit national:</i>	1836–1859	1859–1892	1892–1909
	Accélération	Ralentissement	Accélération
<i>Fortune privée:</i>	1836–1878	1878–1903	1903–1913
	Accélération	Ralentissement	Accélération

Trois phases semblent caractériser l'allure des deux séries, *avec un décalage pour la fortune privée*; le ralentissement pour

¹ L'indice moyen montre évidemment les mêmes phases, les changements étant très atténués par l'indice du coût de la vie.

² Vues sur le tracé de la ligne brisée; l'autre procédé laisse voir aussi la succession des trois phases légèrement déplacées et évidemment moins nettes.

VALEURS NOMINALES DU PRODUIT & DE LA FORTUNE

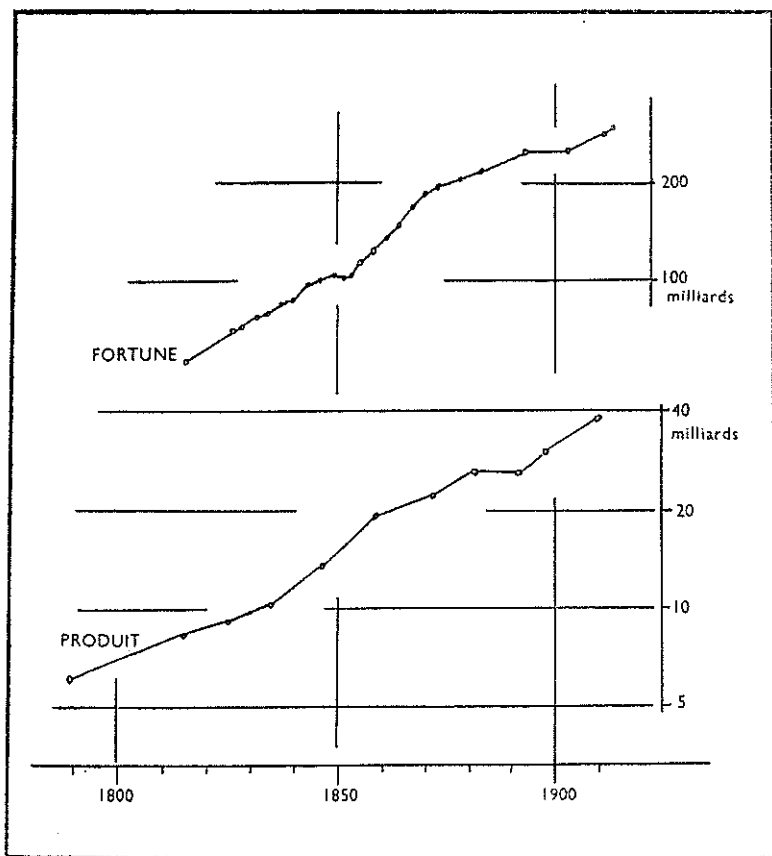


DIAGRAMME I

le produit s'observe de 1859 à 1892 et pour la fortune de 1878 à 1903.

b) *Les allures des séries après déflation*

La déflation des séries par l'indice moyen ne change rien de substantiel à la succession et à l'allure des phases. Elle introduit quelques perturbations entièrement dépourvues de sens, par exemple une baisse courte et brusque de la fortune 'après déflation' qui est visiblement due seulement à la courte et brusque hausse de l'indice (hausse des prix de 1850 à 1855), et à l'extrême fin de la période, une très courte et brusque baisse du produit après déflation, imputable au mouvement en sens inverse de l'indice.

Cette épreuve accuse le caractère inadéquat de la déflation pratiquée et les erreurs où conduit cette déflation, improprement appelée calcul à prix constants.¹ De meilleurs résultats seraient acquis en décomposant le flux global et le stock global en flux intermédiaires et en stocks intermédiaires et en soumettant chaque flux ou stock intermédiaire à une déflation par un indice approprié. Nous n'en sommes pas là, et même si nous pouvions envisager cette méthode, les valeurs obtenues seraient – pour les raisons exposées plus haut – chargées d'un sens *économique et social très confus*.

En ce domaine comme en tant d'autres éclate l'équivoque dissimulée par les termes de 'flux réel' et de 'stock réel'. Ni la quantité physique d'objets, ni les séries de prix isolées pour différents objets ne satisfont l'analyse. Elle devrait s'attacher à des *collections significatives* de biens, c'est-à-dire d'objets économiquement et socialement qualifiés et à des *combinaisons significatives* de prix. La firme représentative, disons, en généralisant, l'unité représentative (firme ou famille) redéfinie pour nos besoins modernes, les flux et les stocks de cette unité représentative sont, théoriquement, les éléments auxquels il conviendrait d'avoir recours pour prendre une idée correcte des changements survenus pendant une période dans l'économie nationale. Ce sont les pondérations tirées des pratiques effectives de petits groupes répartis en ensembles grossièrement homogènes qui nous permettraient de procéder à des déflations économiquement et socialement signifiantes. On agit tout autrement en

¹ En l'espèce, en prix 1900-1910 (1900-1910 = base de l'indice).

divisant un produit¹ par un indice des prix de gros, par un indice de coût de la vie ou par un indice représentatif du mystérieux 'pouvoir d'achat' d'un grand être collectif ou d'un franc abstrait détaché de ceux qui l'utilisent. Le quotient obtenu *n'est pas* un indicateur valable de la masse des biens et services économiques dont dispose un ensemble humain pour produire et pour consommer. Il y a donc des motifs puissants pour accorder à l'observation et à l'analyse économique, même sommaire, la confiance qu'on refuse à une opération arithmétique appliquée à deux séries de nombres dont l'une est incertaine (les valeurs nominales du produit et de la fortune) et dont l'autre est économiquement peu significative (les indices ou leurs moyennes).

c) *Les mouvements des prix et les allures des séries*

Au cours des quatre phases du mouvement des prix se totalisent, pendant la période considérée, 54 ans de baisse (1836-50, 1855-95) et 20 ans de hausse (1850-55, 1895-1910).

La première phase d'accélération de l'accroissement du produit se situe, pour la plus grande part, en phase de baisse des prix (18 ans pendant la baisse, 5 ans pendant la hausse). La seconde phase d'accélération de l'accroissement du produit se situe, pour la plus grande part, en phase de hausse des prix (15 ans pendant la hausse, 3 ans pendant la baisse). La phase de ralentissement de l'accroissement du produit se situe tout entière dans une phase de baisse des prix.

La première phase d'accélération de l'accroissement de la fortune se situe pour la plus grande part en phase de baisse des prix (sur 42 ans, 5 ans seulement en phase de hausse des prix). La seconde phase d'accélération de l'accroissement de la fortune se situe toute entière en phase de hausse des prix. La phase de ralentissement de l'accroissement de la fortune se situe pour la plus grande part (17 ans) en phase de baisse des prix. Par conséquent :

— Le *fait* de la croissance est indépendant de la hausse ou de la baisse des prix.

— Les secondes phases d'accélération ne ressemblent pas aux premières quant à leur relation au mouvement des prix.

Nous avons de bonnes raisons de penser — sans nous préoccuper outre mesure des imperfections de la déflation — que la croissance de la fortune et du produit pendant la période a été

¹ Que dire de ces mêmes déflations appliquées à la fortune!

ALLURES SCHEMATIQUES DES MOUVEMENTS

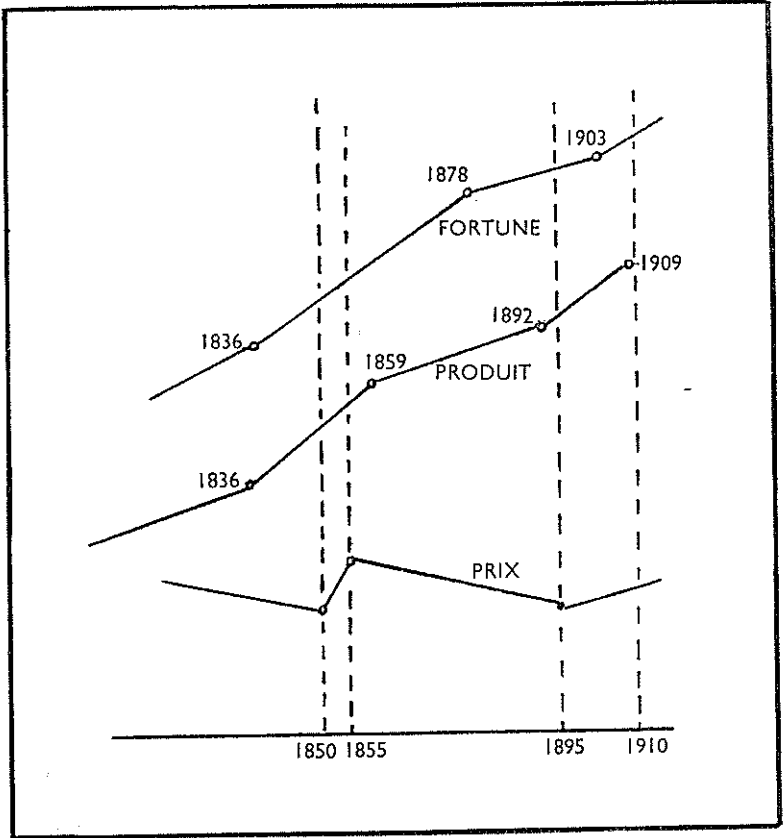


DIAGRAMME 2

une croissance *en termes réels* au sens économique de ces mots. Une masse plus grande de biens *économiques* (flux et stocks) est venue, de période en période, à la disposition de l'économie nationale.

2. Limites du calcul des taux et contenu des phases

a) Marges d'incertitudes et calcul des taux d'accroissement

Le calcul des taux d'accroissement¹ des valeurs nominales du produit confirme la lecture des graphiques et lui donne un degré de précision quantitative qui doit être compris exactement.

TABLEAU I

Dates	Produit (Millions de francs) <i>current</i>	Intervalle (Nombre d'Années)	Taux annuel	Ordre de grandeur de l'incerti- tude de taux
1825	9.100			
1835	10.270	10	1,2	1,0
1847	13.586	12	2,4	0,8
1859	19.400	12	3,0	0,8
1872	22.173	13	1,0	0,7
1882	26.422	10	1,8	1,0
1892	26.129	10	Décr.	—
1898	30.181	6	2,4	1,6
1909	38.170	11	2,2	0,9

On trouve, en effet, une accélération de 1836 à 1859, un ralentissement de 1859 à 1892 et l'accélération de la fin du siècle (1892-1909). Mais quelle confiance peut-on accorder à ces calculs?

Pour répondre, on peut se donner un ordre de grandeur constant de l'incertitude sur le produit ($\pm \times \%$) et calculer l'ordre de grandeur de l'incertitude sur le taux, qui en résulte. Ici l'ordre de grandeur de l'incertitude sur le produit qui a été choisie est

¹ Nous nous bornons ici à reproduire à titre d'exemple le calcul des taux d'accroissement du produit.

$\pm 5\%$, les ordres de grandeur de l'incertitude sur le taux figurant dans la colonne de droite du tableau.

Pour une lecture rapide, on peut dire: l'ordre de grandeur de l'incertitude sur le taux est, en gros, de 1%. Donc quand le taux d'accroissement est supérieur à 1 nous sommes sûrs qu'il y a accroissement, et quand deux taux immédiatement successifs d'accroissement sont supérieurs à 1 nous sommes sûrs qu'il y a accélération.

On vérifie bien la réalité des accroissements et des accélérations suggérés par le repérage des allures. Encore sommes-nous trop près de la limite de nos moyens d'enquête quantitative pour que nous ne souhaitions pas une investigation portant sur des événements économiques grossièrement repérés mais solides et résistants.

b) *Concomittances économiques et phases*

Le peu que nous savons sur la croissance par des travaux empiriques appliqués à des statistiques plus riches et meilleures que les nôtres¹ nous interdit de rechercher des phases de croissance nettement tranchées. Les industries motrices dans chaque phase accusent très vraisemblablement un ralentissement du taux d'accroissement de leur produit mesuré en termes physiques à la fois parce que les progrès techniques du lancement sont suivis généralement de progrès mineurs, parce que la demande du produit nouveau devient moins élastique, parce que l'incitation à la spéculation s'amortit. Les industries motrices se succèdent en se chevauchant et chacune exerce des effets d'entraînement variables sur l'environnement. Enfin suivant la date de leur apparition les industries motrices d'une nation donnée sont ou non contrariées dans leur développement par l'activité d'industries motrices similaires dans d'autres nations. Joignons que la croissance nous apparaît fonction d'un très grand nombre de variables différentes de la croissance d'une ou de plusieurs industries motrices. Nous ne pouvons donc pas grouper encore en schémas qualitatifs vraiment cohérents et, a fortiori, en modèles quantitatifs, les données empiriques qui caractérisent la croissance ou qui la conditionnent.² Ce que nous pouvons

¹ Simon Kuznets, *Secular Movements in Production and Prices*, Boston, 1930; 'Retardation of Industrial Growth', Ch. IX de *Economic Change*, New York, 1953; *Toward a Theory of Economic Growth*, contribution au second centenaire de l'Université Columbia, 1954.

² Le gain en cohérence de notre connaissance est, toute-fois, très appréciable, dès les débuts d'une analyse de ce genre.

appeler phases de croissance d'une économie nationale n'est donc pas un intervalle de temps sans franges, mais un intervalle de temps où se croisent pour cette économie nationale :

- 1 — les influences exercées par l'état général de l'économie mondiale;¹
- 2 — les influences exercées par la croissance des industries motrices;
- 3 — les influences exercées par l'attitude des producteurs et de l'Etat.

En France, on observera d'abord de grandes concomitances historiques qui ont informé la croissance de l'économie nationale sans qu'on puisse les interpréter par une analyse proprement économique quel qu'en soit le type. L'afflux d'or consécutif à la découverte des mines australiennes et californiennes 1850-55, a puissamment aidé le financement des chemins de fer à un moment où ceux-ci n'avaient pas encore ralenti et normalisé leur rythme de développement. Plus tard quand la contraction de 1873 a fait sentir ses effets dans tous les pays développés, l'économie française, en raison de l'importance de l'agriculture, a subi à plein les conséquences de la concurrence des agricultures d'outre-mer et de la baisse des frets; elle a connu de 1876 à 1896 environ une dépression agraire. Enfin l'expansion et la hausse des prix, au soir du siècle, a coïncidé avec la politique d'armement de la France avant la première guerre mondiale. Ce sont, dans les trois cas, des rencontres qu'il convient de bien noter pour comprendre la croissance de notre économie; elles se définissent par rapport à des ensembles de faits trop complexes et trop indépendants les uns des autres pour donner prise à une analyse *économique* de quelque rigueur.

Il n'en est pas tout à fait de même pour les industries motrices.² Nous pouvons suivre avec certaines garanties les rythmes de leur croissance. Combinés à de très nombreux autres facteurs ils jettent quelque lumière sur la croissance de l'ensemble.

Mettons à part deux grandes 'industries' dont la constitution a été décisive pour la formation *d'un* marché français: les chemins de fer, les grands instituts de crédit.

a) Depuis 1830 (ligne de Paris à Saint Germain) jusqu'à 1910, la croissance des chemins de fer a une allure que l'on connaît

¹ C'est-à-dire l'économie des pays économiquement évolués.

² Le terme industrie est pris ici avec son acception la plus large.

dans ses traits généraux et que l'on peut suivre dans un détail assez exact. L'allure générale se reflète dans la forme de la courbe des lignes d'intérêt général exploitées;¹ de 1840 à 1860 l'élévation est quasi verticale; vers 1860 le tassement s'annonce qui s'accusera avec une grande netteté à partir de 1880. Après 1855, on passe déjà à la construction de lignes moins rentables. Le courbe des investissements moyens s'élève presque à la verticale de 1847 à 1852; de 1853-54 à 1870, elle descend vite et beaucoup. A partir de 1860, la spéculation abandonne les actions de chemins de fer pour se porter sur des titres plus prometteurs. Le boom des chemins de fer peut être situé dans la décade 1840-50; il prolonge ses effets directs jusque vers 1860; il se situe entièrement dans la première phase d'accélération du produit national (1836-59).

b) Les grands établissements de crédit sont fondés de 1852 à 1863 (1852: Crédit mobilier; 1859: Crédit industriel; 1862: Crédit Lyonnais; 1863: Société générale.) La Banque de Paris et des Pays-Bas naît en 1872. La courbe du nombre des agences de la Banque de France s'élève avec une extrême rapidité à partir de 1840, celle du nombre des agences des grandes sociétés de dépôt à partir de 1860. Dans ce mouvement qui transforme radicalement le marché monétaire et financier français un rôle singulier et hors pair revient au Crédit mobilier des Pereire qui de 1852 à 1860 exerce une impulsion déterminante sur la vie de l'économie française et sur son rayonnement à l'étranger; l'organisme s'effondrera en 1867. La 'belle époque' du Crédit mobilier se situe principalement dans la première phase d'accélération du produit national.

Réserve faite de ces deux branches d'activités, les industries motrices, ont été successivement: l'industrie textile, singulièrement l'industrie du coton, l'industrie sidérurgique, puis le groupe des industries de la fin du siècle (industries chimiques, industrie électrique, industrie automobile).

Les séries des quantités physiques de la matière première employée et de la production (consommation), éclairées par quelques données courantes, permettent de prendre une idée des rythmes de croissance des industries motrices et des chevauchements de ces croissances.

Le démarrage de l'industrie moderne s'opère par l'industrie textile, surtout par l'industrie cotonnière. La croissance de cette

¹ Et aussi dans celle du personnel et des locomotives.

industrie amorce puis favorise le passage lent de l'artisanat et de la manufacture à l'entreprise capitaliste et à la machinofacture. La courbe des importations de coton, après une forte croissance de 1830 à 1855 (et après la brusque chute de cette année là), accuse un tassement (1870-90) avant une forte croissance, de cette dernière date à 1910.

De 1830 à 1866 environ, la métallurgie antérieurement retardée par le prix élevé de la fonte accuse une croissance vigoureuse; elle bénéficie de la fonte au coke qui concurrence puis supplante la fonte au bois et du gonflement de la demande dû au boom des chemins de fer. De 1866 à 1895, le rythme de croissance se ralentit; il reprendra (industries nouvelles, armement) dans les dernières années du dix-neuvième et les premières années du vingtième siècle.¹ La courbe de la production des fers et aciers ouvrés fournit une assez bonne image de la succession de ces rythmes; on les lit aussi sur plusieurs autres courbes caractéristiques.

La seconde période de l'accroissement du produit national est celle de l'apparition d'industries nouvelles (automobile, électricité, formes contemporaines des industries chimiques) et de biens nouveaux (véhicules automobiles, bicyclettes, appareillage électrique, ciment, etc. . . .). Les courbes de production disponibles révèlent une forte et rapide croissance.

Si nous regardons ensemble un grand nombre de courbes caractéristiques de l'activité générale de l'économie, nous y relevons des allures non ambiguës qui correspondent aux phases d'accélération et de ralentissement distinguées. Dans l'ordre monétaire, les courbes de la circulation des billets, des escomptes annuels (B.d.F.), des avances sur titres (B.d.F.) sont nettes. Dans l'ordre de la production, la courbe de la consommation de diverses matières premières industrielles, dans l'ordre du commerce extérieur celles des exportations et des importations en valeurs, dans l'ordre financier, celles des dépenses et des recettes de l'Etat le sont aussi. (Cf. Diagramme 3.)

Les trois phases dans le gonflement du produit global que le calcul éprouve et que l'interrogation de nombreuses séries confirme se présentent à nous comme deux 'poussées' qui rencontrent des obstacles étrangers aux forces de croissance de l'économie nationale.

¹ Au cours de ces années on observe un puissant essor de la métallurgie du Nord et de l'Est.

QUELQUES COURBES CARACTÉRISTIQUES DE L'ACTIVITÉ ECONOMIQUE

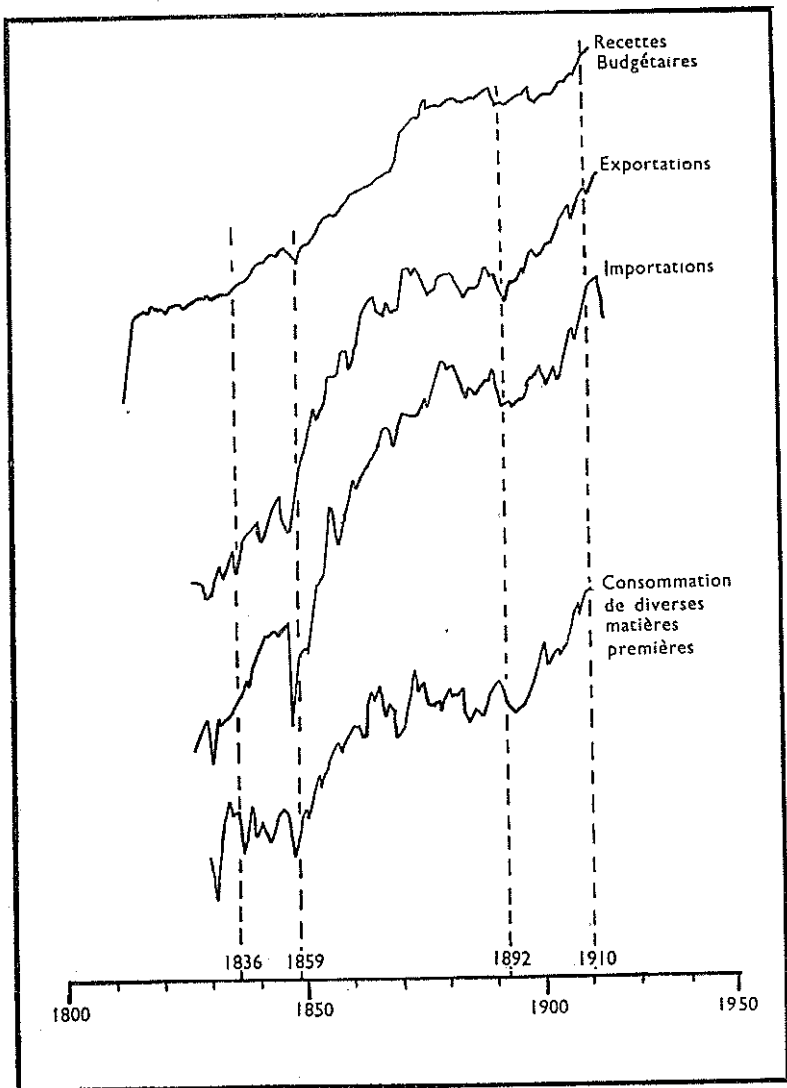


DIAGRAMME 3

La première se localise dans la *seconde moitié* de la phase d'accélération 1836-59 (disons 1847-59) où s'accuse un taux annuel de 3 : au cours de ces dix années se combinent les effets de l'essor des chemins de fer, de l'expansion du Crédit mobilier, de l'essor de l'industrie cotonnière, de l'essor de la métallurgie. Mais les grandes banques sont créées seulement entre 1852 et 1860, la société anonyme conquiert pleine reconnaissance et statut juridique seulement en 1867. L'économie française est dotée des organes caractéristiques du grand capitalisme moderne peu d'années avant la dépression générale de 1873 et la dépression agricole de 1876-96. Au moment de sa mue, elle est prise dans les difficultés de l'économie mondiale dont les premiers et principaux pôles de croissance n'ont pas été français.

La poussée 1892-1914, supposé valable le calcul des taux annuels de croissance du produit, est moins vigoureuse que la première (2,4 contre 3). C'est le mouvement d'une économie dotée des organes du capitalisme moderne, où un processus de concentration s'opère et où des industries nouvelles naissent dans un milieu déjà fortement industrialisé. L'économie française aurait pu tirer un bénéfice de ses transformations de structures et éprouver sa capacité d'adaptation au monde : la première guerre mondiale rendra l'adaptation plus urgente mais privera la nation d'importants moyens (hommes et capitaux) de la faire.

Avant la première de ces poussées, deux capitalismes se développent.

L'un est de caractère producteur et familial. C'est celui de l'industrie textile et de l'industrie métallurgique jusqu'aux concentrations de la seconde moitié du siècle. L'entrepreneur engage dans l'affaire ses capitaux, ou ceux de ses proches ; il travaille à l'abri d'un protectionnisme vigoureux qu'il attend ou exige de l'Etat en même temps que d'autres aides ; il est orienté au marché intérieur ; il participe de croyances touchant la hiérarchie sociale qui sont antérieures à la grande industrie ; sa 'dignité' est de participer à l'exercice des professions libérales (activités gouvernementales incluses) par lui-même ou par les siens.

L'autre capitalisme est financier et spéculatif. L'exemple frappant en est fourni par les initiatives des Péreire et des entreprises suscitées par le Crédit Mobilier. Des groupes financiers

rassemblent des capitaux nationaux ou non et les risquent dans des lancements nationaux ou non. Pour manœuvrer les fonds publics et les épargnes mobilisables, il leur faut la collaboration des pouvoirs publics. Les chemins de fer et les grands travaux du Second Empire, les luttes du Group Pereire et du Groupe Rothschild en France et en Europe illustrent ces démarches qui contrastent avec elles du producteur dans les milieux traditionnels de l'industrie française.

Ces deux capitalismes ont eu de nombreux contacts: d'ensemble, ils se sont rapprochés, sans pourtant se confondre. Le premier est ennemi des formes brisantes de la concurrence libérale: il reste attaché à des structures et à des valeurs peu compatibles avec l'industrie anonyme. Le second est dressé contre les valeurs et les structures traditionnelles, mais doit bien les ménager officiellement pour en tirer le meilleur parti à ses fins propres. Le premier et le second sont contestés par la critique anti-capitaliste issue des force de résistance conservatrice et par la critique anti-capitaliste issue des forces révolutionnaires de dépassement du capitalisme; mais les combinaisons de ces forces varient à l'infini et une certaine neutralisation en résulte. Ni révolution industrialiste, ni révolution sociale, ni même réformisme cohérent éclaire. L' 'éclectisme' de la doctrine et de la politique économiques reflète ce paradoxe d'une société aux ressources matérielles et humaines étendues qui ne semble pas trouver la loi de l'efficacité de ses efforts collectifs dans l'ordre économique.

III. LES CHANGEMENTS DE STRUCTURES

1. *Changements dans la structure du produit*

Une première et provisoire décomposition du produit permet de rapprocher très grossièrement les rythmes de croissance du flux global et des flux du produit agricole, du produit industriel, du produit commercial et des services.

Pour le produit agricole et pour le produit industriel on enregistre une accélération pendant les soixante premières années du siècle, puis un ralentissement pendant une trentaine d'années, puis une accélération pendant dans les dernières années du dix-neuvième siècle et les premières années du vingtième.

Le rythme de croissance le plus énergique se rencontre pour le produit agricole entre 1847 et 1859 (3,1) et pour le produit

TABLEAU II
Produit National, 1789-1910
 (Millions de francs courants)

	1789	1815	1825	1835	1847	1859	1872	1882	1892	1898	1908-10
I. Produit net de l'activité agricole . . .	3.000	4.260	4.400	5.200	6.050	8.730	9.540	10.920	9.772	11.220	13.410
II. Produit net de l'activité industrielle . . .	1.120	1.800	2.350	2.550	3.900	5.800	6.750	8.000	8.437	10.124	13.900
III. Produit de l'activité commerciale . . .	750	600	670	770	990	1.400	1.600	1.900	1.800	2.100	2.700
IV. Services des professions libérales . . .	300	300	300	300	316	360	518	619	740	907	1.140
V. Services tirés de la propriété bâtie . . .	400	400	400	400	700	900	1.045	1.293	2.000	2.300	2.700
VI. Etat	530	930	980	1.050	1.630	2.210	2.720	3.690	3.380	3.530	4.020
TOTAL	6.100	8.290	9.100	10.270	13.586	19.400	22.173	26.422	26.129	30.181	38.170

industriel entre 1835 et 1859 (3,5) (l'une et l'autre de ces périodes de maximum coïncident pendant douze années).

Dans la période antécédente, le taux de croissance du produit industriel est plus élevé que le taux de croissance du produit agricole.

Durant la reprise de la fin du siècle, de même, le taux de croissance du produit industriel est plus élevé que le taux de croissance du produit agricole.

Le ralentissement le plus sensible est celui du produit agricole au cours de la période 1889-92.

Les services peuvent être calculés Etat inclus (III+IV+V+VI) ou Etat exclu (III+IV+V).

La succession des rythmes de croissance des services, avec l'une et l'autre acception, est très analogue à celle des rythmes et croissance des autres postes. Le taux de croissance le plus élevé pour les services au sens large et au sens étroit est 1835-59 (respectivement 2,8 et 2,3).¹

L'industrialisation au cours de la période se révèle par plusieurs signes. Calculé pour la période 1789-1910 le taux de croissance annuel moyen du produit agricole semble être de 1,3, celui du produit industriel de 2,1. Jusqu'en 1835 inclusivement, le montant absolu du produit agricole est plus de deux fois ou environ deux fois le montant absolu du produit industriel. A partir de 1847 s'accuse un changement très sensible dans la proportion; en 1908-10 les deux produits sont sensiblement égaux.²

¹ Ces rythmes de croissance donnent-ils quelque indication touchant l'exactitude des multiples théories des trois secteurs? Ces théories sont à notre sens insuffisamment précisées quant à la définition des agrégats, quant aux périodes et aux espaces considérés, quant aux relations caractéristiques mises au jour pour être rapidement testées, même si nos statistiques historiques étaient bonnes. C'est une reconstruction des hypothèses qu'il faudrait d'abord entreprendre pour organiser une épreuve statistique raisonnablement rigoureuse.

Pour les chiffres dont nous disposons et pour la définition des services donnée au texte on constate, pendant la longue période considérée divisée en sous-périodes:

- que le taux de croissance des services, par sous-période, est très généralement plus faible que le taux de croissance du produit industriel;
- que les rythmes de croissance des services ne présentent pas plus de régularité que les rythmes de croissance du produit industriel.

² A rapprocher de la répartition de la population totale en urbaine et rurale.

Années	Pourcentage	
	P.U.	P.R.
1846	24.4	75.6
1866	30.5	69.5
1886	35.9	64.1
1906	42.1	57.9

2. Changements dans la structure de la fortune privée

En dépit des difficultés extrêmes de l'entreprise nous avons tenté de mettre en regard des décompositions de la fortune privée fournies par R. Pupin à partir de 1853¹ des décompositions très grossières de la fortune privée en 1789, 1845, 1835, après avoir examiné les chiffres fournis par des auteurs dignes de foi. Sans prétendre comparer les totaux aux différentes dates on peut présenter, sous toutes réserves, quelques ordres de grandeur touchant la propriété non bâtie, la propriété bâtie, les actifs industriels d'exploitation, les actifs agricoles d'exploitation, les valeurs mobilières.

TABLEAU III

Ancien Régime et Première Moitié du XIXème siècle
(Milliards de francs)

	1789	1815	1835
Propriété non bâtie	24	32	36
Propriété bâtie	6	8	13
Actifs industriels d'exploitation .	1,7	2	3,3
Actifs agricoles d'exploitation .	1,9	3,2	3,7
Valeurs mobilières	2,2	(2,5)	(4,5)

Seconde Moitié du XIXème siècle
(Milliards de francs)

	1853	1878	1903	1911
Propriété non bâtie	58,8	88	59,3	67
Propriété bâtie	19	35	59	67
Actifs industriels d'exploitation .	6	13	16,5	18
Actifs agricoles d'exploitation .	5,5	9	9	10,5
Valeurs mobilières	10	50	92	110

En comparant 1815 à 1911, on est frappé de la faiblesse relative des actifs d'exploitation par comparaison à la propriété

¹ *La richesse de la France devant la guerre*, Paris, 1916, p. 110.

batie et non batie (terres et maisons) aux deux dates; on l'est surtout par l'importance relative des valeurs mobilières par comparaison aux terres et maisons à la seconde de ces dates. Ce serait un erreur de dater la 'mobilisation' de la propriété et de la fortune (déjà déplorée par F. Quesnay en 1750) des débuts de l'industrialisation moderne et du développement capitaliste. Ces deux mouvements ont toutefois agi avec une extrême puissance en faveur du développement des actifs mobiliers et des valeurs mobilières. Les actifs successoraux étant décomposés en actifs immobiliers et en actifs mobiliers, on voit (Diagramme 4) la courbe des actifs mobiliers se rapprocher continuellement de celle des actifs immobiliers et la dépasser environ 1890.¹

3. *Changements dans la proportion des catégories de revenus*

Bien qu'il soit impossible de donner autre chose que des modèles très schématiques de la répartition du revenu entre parties prenantes,² on peut admettre les pourcentages suivants :

TABLEAU IV

	1788	1845	1890
Revenus mixtes	53%	41%	28%
Salaires	16%	32%	52%
Revenus du capital	31%	27%	18%

Ils donnent en proportions très grossières l'image du changement survenu dans la structure de la répartition d'une économie qui passe de l'exploitation artisanale et familiale à l'entreprise capitaliste. Mais au cours de cette très longue période les catégories: revenus mixtes, salaires, revenus de capital englobent évidemment réalités économiques et sociales très différentes.

¹ Les deux points les plus importants concernant la formation du capital en France: - le rapport entre capital de production et richesse stérile - l'origine par catégories d'épargnants du capital de production ne donnent pas prise à une description statistique de quelque rigueur. On le comprendra aisément en se rappelant que nos évaluations de l'épargne se réduisent à des moyennes annuelles par périodes (R. Pupin, *La Richesse de la France devant la guerre*, Paris, 1916, p. 111):

1853-1878	2,200 millions de francs
1878-1903	2,040 millions de francs
1903-1911	3,500 millions de francs.

² I.S.E.A. Cahiers, Série D, Le Revenu national 7; *La croissance du revenu national français depuis 1780*, pp. 93 et seq.

ACTIFS SUCCESSORAUX

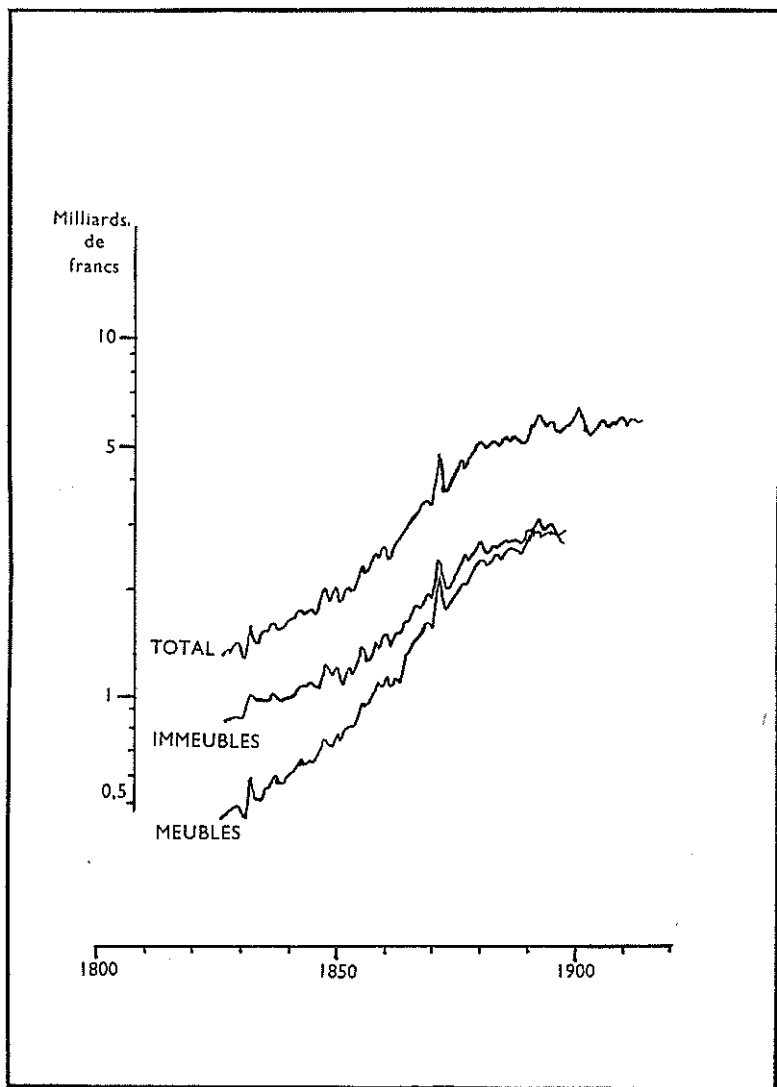


DIAGRAMME 4

Même si nos statistiques étaient sûres et complètes la décomposition de flux et de stocks globaux en flux et stocks intermédiaires ne nous procurerait qu'une connaissance imparfaite et faible des changements qu'éprouve une société d'hommes considérée dans cet aspect de sa croissance, que nous appelons économique.

Au cours d'une évolution longue nous ne pouvons nous contenter de repérer des fonctions abstraites (la production, la distribution, le crédit, etc. . . .) non plus que de former les agrégats (produit global, revenu global, investissement, consommation) que nous avons accoutumé de manier aujourd'hui. Il nous faut comprendre comment des *institutions* différentes se succèdent de périodes en périodes, pour remplir des fonctions économiques analogues. Ces institutions portent des *noms datés*; ce n'est plus le Crédit, mais le crédit distribué par le Crédit mobilier, le Crédit industriel, le Crédit Lyonnais, la Société Générale depuis 1860 environ; ni la Banque Centrale, mais bien le Banque de France en une phase déterminée de son statut; ni la Production mais bien la production industrielle agglomérée et concentrée, constituée en la forme de sociétés anonymes, etc. . . . Si l'on accepte ce surcroît d'exigences, il ne s'agit pas seulement de décomposer des flux (ou stocks globaux) en flux intermédiaires mais de les *qualifier institutionnellement*. Nous sortons alors du domaine habituel de l'analyse macroéconomique pour pénétrer dans un domaine où elle sera transposable seulement quand nous saurons mieux *quelles sont de phase en phase et de période en période les véritables unités sociales et quels sont les véritables pôles de croissance*.

IV. LES CHANGEMENTS DANS LES TYPES D'ORGANISATION

'Ce qui croît' change en croissant disions-nous en commençant; mais qu'est-ce qui croît? Nous avons répondu: l'économie française mesurée par la dimension de ses flux (stocks) globaux, notamment par celle de son produit. Mais à mesure que la description se déployait nous ne pouvions dissimuler la part d'illusion impliquée dans cette réponse. L'économie nationale ne croît pas comme ferait un ensemble à peu près homogène sur lequel agirait *un* investissement et *une* accélération. Supposé que le schéma de ces derniers mouvements puisse être dressé préliminairement ou postérieurement à l'observation, le fait majeur qu'elle impose est l'apparition d' 'industries' repér-

ables par deux traits. Elles sont, au cours d'une phase, morphologiquement notables: elles prennent la forme de l'industrie capitaliste dans un environnement qui demeure antécapitaliste. Puis elles sont actives, pendant une partie de leur âge capitaliste: elles élèvent sensiblement la productivité de leur branche, elles y abaissent les coûts et les prix. Pour cette raison et pour d'autres elles modifient la dimension et la forme des flux de services achetés (travail, matières premières, capitaux). Elles exercent donc sur leur environnement des influences asymétriques et, pendant une période déterminée, irréversibles.

Ce sont ces industries que nous avons appelées motrices. Dans un espace économique ou géographique les influences asymétriques et irréversibles¹ qu'elles exercent sont repérables par l'observation historique: elles ne le sont pas encore par les procédures de la comptabilité sociale: il nous faudrait de bons modèles de liaisons intersectorales par les flux et assez de données statistiques pour les remplir convenablement pendant une longue suite de périodes. Du moins avons nous déjà des données partielles. Pas un historien ni un économiste, qui mette en doute le pouvoir d'entraînement qu'ont exercé les chemins de fer, l'industrie textile, l'industrie métallurgique dans la période que nous avons étudiée; pas un à qui viendrait l'idée de construire le développement de ces industries comme celui de micro-unités soumises aux entraînements d'une demande atomique.

Aussi bien, des groupes financiers éminemment moteurs sont-ils rencontrés par l'historien et par l'économiste qui observent la croissance de l'économie française. Les lançements que font ces groupes ont les moindres rapports avec les mécanismes du marché monétaire et financier des petites unités. Des épargnes sont rassemblées ou des liquidités sont créées par des groupes plus ou moins stables qui parient en faveur de besoins sociaux qu'ils suscitent au lieu de répondre à des demandes individuelles antécédentes. Ces groupes financiers dont le rôle a été en France prépondérant pour la création des chemins de fer et de certaines grandes sociétés de crédit (Crédit Mobilier) agissent en liaison avec les pouvoirs publics qu'ils servent et dont ils se servent; ils mobilisent les épargnes ou les liquidités, suscitent ou paralysent des investissements en blocs (travaux publics, créations d'entreprises); ils exercent sur leur environnement économique plus d'influence qu'ils n'en reçoivent de lui.

¹ Pendant une période.

Enfin, dans la seconde moitié du dix-neuvième siècle, de grandes entreprises et des groupes économiques se constituent pour assumer les charges qu'impose l'évolution technique¹ ou pour augmenter leur pouvoir de négociation à l'égard de la clientèle et de l'Etat. Ces entreprises et ces groupes économiques sont, dans une mesure qu'il est impossible de discerner autrement que sur cas concrets, ensemble des unités directrices qui élèvent la productivité et des unités dominantes qui influencent leur environnement pour élever leur propre rentabilité.

Aucune description de la croissance de l'économie française ne peut se dérouler sans faire appel à la distinction d'industries actives, de régions actives, de groupes sociaux actifs, c'est-à-dire sans user parfois de façon toute inconsciente de la notion de *pôle de croissance*.

Quantifier cette notion et les applications qui en découlent, — au moins par ordres de grandeurs —, n'est pas impossible pourvu que d'abord l'optique que l'observation nous suggère soit franchement acceptée et qu'on ne se résigne pas indéfiniment à *juxtaposer* des analyses qui se définissent par l'équilibre des micro-unités dans un marché pur et parfait à des descriptions qui demeurent étrangères à ces analyses si elles ne veulent pas être trop infidèles à la réalité.

Est-il nécessaire d'ajouter que les ensembles actifs dont il vient d'être question ne sont pas toujours nationaux (en l'un des sens que l'on peut donner à cette épithète). Soit qu'ils usent de moyens plurinationaux, soit qu'ils poursuivent des objectifs supranationaux; soit qu'ils exercent des influences asymétriques et irréversibles pendant une période, dans des périmètres d'influence sans le moindre rapport avec les frontières nationales.

Par ce biais encore nous sommes amenés à contester le choix de l'unité d'observation qu'est l'économie nationale pour une analyse de la croissance et à accorder quelque importance aux *pôles de croissance* sans nous préoccuper exclusivement des ensembles nationaux.

Le type d'organisation que nous visons, quand nous parlons de changements des types d'organisation dans un processus de croissance, est donc chose sensiblement moins simple que les réalités mises au jour par la description de l'extension de

¹ La capacité des hauts fourneaux, par exemple, double de 1880 à 1890 — Le procédé Solvay est appliqué par de grandes entreprises qui liquident les soudiers qui usent du procédé Leblanc, etc.

l'économie de marché au détriment de l'autoproduction et de l'autoconsommation familiales, par le tableau des progrès de l'entreprise capitaliste aux dépens de l'exploitation artisanale, ou par le repérage de l'augmentation des ressources et des dépenses publiques dans l'économie reposant sur la propriété privée.

Le type d'organisation évoqué est la combinaison des forces qui, au cours de périodes historiques, détermine, au-delà de l'extériorité des relevés statistiques et des illusions des architectures institutionnelles, les *pouvoirs réels* qui gouvernent l'emploi des hommes et des biens.

Dans cette optique où se prépare une enquête à poursuivre et où s'éclaire l'enquête accomplie se précisent, aussi, à notre sens, la nature et le *modus operandi* du progrès économique.

V. LES PROGRÈS ET LEURS SYMPTOMES

Le revenu national par habitant après 'déflation' est constamment croissant de 1811-20 à 1910; il en est de même pour la fortune privée par habitant, après 'déflation'.

TABLEAU V

Revenu et fortune privée après 'déflation', par habitant			
Années	Nombre d'habitants	Produit par habitant	Fortune par habitant
1810-20	29,6	261	19.600
1820-30	31,4	306	23.200
1831-40	33,4	320	25.400
1841-50	35,1	400	31.300
1851-60	36,2	475	31.500
1861-70	37,9	576	39.300
1871-80	36,8	585	48.600
1881-90	38,1	703	60.800
1891-00	38,6	842	71.800
1901-10	39,3	992	73.300

La population totale étant très faiblement croissante au cours de la période la série de ces moyennes reproduit l'allure du produit global et de la fortune privée globale après 'déflation'.

Les consommations caractéristiques (pommes de terre, froment, pain, - vin, café, sucre) pour l'ensemble de la France et

SYMPTÔMES GÉNÉRAUX DE PROGRÈS

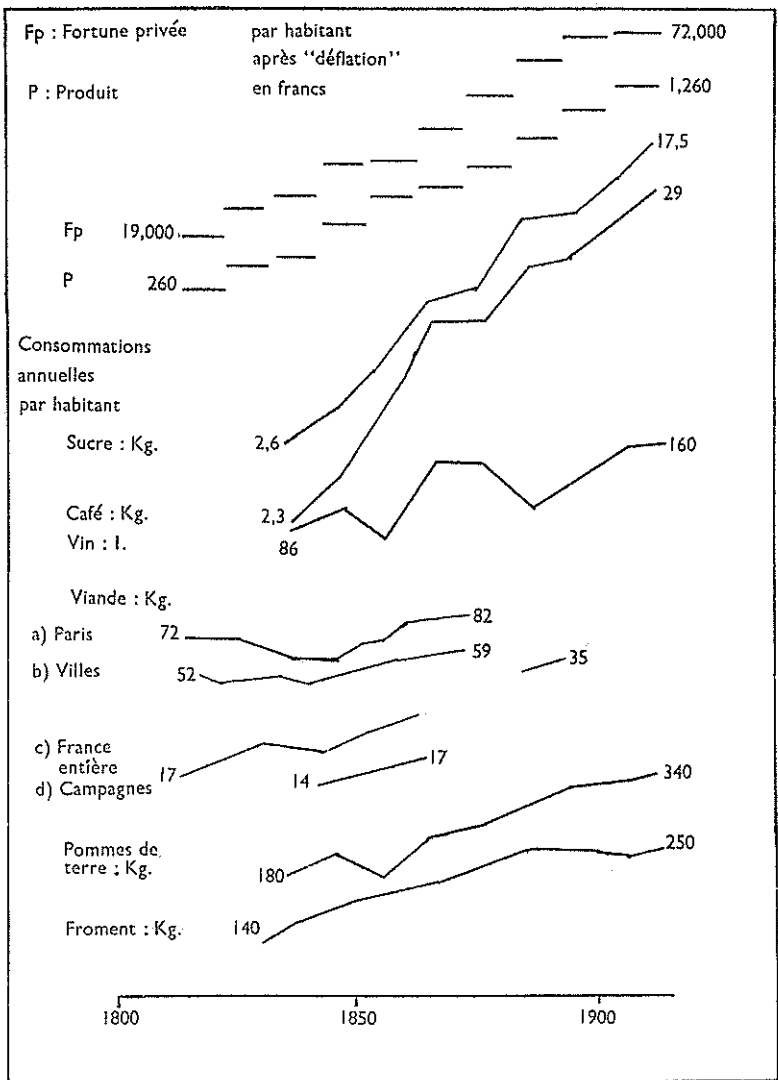


DIAGRAMME 5

pour des catégories particulières, quand nous les possédons, révèlent une amélioration quantitative et qualitative de la consommation.¹ L'élévation continue de l'indice du salaire réel² donne à penser que les ouvriers ont bénéficié de cette amélioration; ce fait est confirmé par des études historiques.³

Il y a aussi de précises raisons de penser que sur la période, s'accuse une tendance générale à la diminution de l'inégalité dans la répartition des fortunes et des revenus, vraisemblablement plus sensible pour les seconds que pour les premières. Mais si, en raison des sources fiscales et de l'amélioration relative de la documentation statistique, le rapprochement de quelques courbes de Lorenz est expressif, au cours de la période de 1914 à nos jours, l'établissement de ces courbes et leur comparaison (que nous avons tentés) donne, pour la période qui nous intéresse en ce moment, des résultats beaucoup trop incertains pour être produits.⁴

La seule curiosité *des* progrès économiques pris comme distincts des phénomènes de croissance, impose pour l'économie française une distinction entre les progrès économiques révélés par des indicateurs multiples d'une part et le caractère économiquement progressif de la société d'autre part.

L'innovation dans les industries motrices est le fait massif que l'enquête révèle; c'est par rapport à lui que peut-être compris en longue période⁵ le *modus operandi* du progrès économique.

Une société est considérée d'ordinaire comme économiquement progressive quand elle montre des progrès économiques pour l'ensemble ou pour des parties de la population au cours d'une suite de périodes. Ces progrès sont appréciés en termes de revenu, de fortune, de consommations et l'on accepte un

¹ Pour commentaire en liaison avec la seconde de nos périodes, cf. Maurice Halbwachs, *L'évolution des besoins dans les classes ouvrières*, Paris, Alcan, 1933, pp. 110 et suivantes. Cf. notre Diagramme No. 5.

² L. Dupriez, *Les mouvements économiques généraux, 1947*, t. II, pp. 595, 596 (d'après J. Kuczynski). (1909 - 1913 = 100):

1831	55	1870	68.5
1840	57	1880	71.5
1850	60.5	1890	84.5
1860	59	1900	111.5

³ Citons en exemple le beau livre de Georges Duvéau, *La vie ouvrière en France, sous le Second Empire*, Paris, Gallimard, 1946.

⁴ Les lacunes de la documentation sur les budgets de ménage pendant la période étudiée sont bien connues. Cf. Maurice Halbwachs, ouvrage cité, p. 111. Les informations incertaines et discontinues qui peuvent être rassemblées fournissent un matériau statistique pauvre et, pour le moment, inutilisable.

⁵ Nous négligeons entièrement ici l'influence des phases d'expansion et de contraction courtes (cycliques) sur la réalisation du progrès.

découpage en phases quinquennales ou décennales, commode, arbitraire et inexpressif; c'est une connaissance certaine dans l'ordre morphologique et quantitatif des *phases de croissance* qu'il nous faudrait. Puis la façon de voir et d'opérer incriminée néglige entièrement l'essentiel qui ressortit au *domaine de la production*.

En théorie une société est économiquement progressive lorsque l'invention technique s'y transforme dans les moindres délais et aux moindres coûts sociaux en innovation économique et lorsque l'innovation économique élimine dans les moindres délais et aux moindres coûts sociaux les productions relativement moins efficaces. Pour qu'il en soit ainsi il faut que l'innovation économique se diffuse avec les moindres résistances dans l'ensemble économique considéré et que les suppléments de produit réel soient répartis entre toutes les catégories sociales, avec les moindres inégalités, c'est-à-dire avec les seules inégalités qui ont pour effet d'élever la capacité d'innovation et d'effort de la catégorie. Cette notion *explicite en termes dynamiques* plusieurs conditions de l'usage optimum de *toutes les ressources matérielles et humaines considérées ensemble*. Elle n'oppose pas comme deux mouvements distincts un progrès dit économique et un progrès dit social. Elle ne s'attache pas à des progrès de catégories dans un ensemble, mais au développement et au progrès de tout l'ensemble. Elle ne mesure pas centralement le progrès par des niveaux de productions ou de consommations dans un intervalle de temps; elle s'attache centralement à des mesures de vitesses dans la propagation d'initiatives économiquement créatrices et de coûts sociaux dans le processus de remplacement des activités économiques les unes par les autres. Elle refuse donc un critère simple ou une gamme de critères simples du progrès économique, mais elle ne renonce pas, pour autant, à la recherche et aux expressions quantitatives. Elle s'interroge sur le temps qui s'écoule entre l'invention technique et l'innovation industrielle, entre l'expérience limitée de l'innovation industrielle et l'application généralisée de cette innovation. Elle s'interroge sur le degré d'articulation des prix, des flux et des anticipations dans un ensemble économique et sur le temps qui s'écoule entre le choc en un point du système et son retentissement en un autre point. Elle ne s'attache pas au chômage ou au niveau de l'emploi considérés en eux-mêmes, mais à la *totalité des rendements matériels et humains et des coûts maté-*

riels et humains attachés à une innovation ou à un ensemble d'innovations. Elle ne juge pas les institutions financières et monétaires en termes d'équilibre et de stabilité mais d'après leur aptitude à favoriser ou à freiner la réalisation de l'innovation. Les changements dans l'orientation des enquêtes prescrits par le changement de point de vue pourraient être, on le sent, multipliés.

Même ramenées à des interrogations très grossières et qualitatives, ces curiosités remettent en question les conclusions rassurantes que l'on voudrait tirer de quelques chiffres sur les revenus moyens, les fortunes moyennes et les consommations dans l'économie française, au cours de la longue période soumise à examen. La société française, au cours de ce siècle et demi, *n'est pas* à maints égards une société économiquement progressive. On y voit l'invention mal soutenue, l'innovation économique retardée systématiquement par les intérêts ou par les pouvoirs publics, le système du crédit organisé sans préoccupation productiviste, les inégalités manifestement improductives âprement défendues, l'articulation des marchés industriels et des marchés agricoles, lentement et gauchement réalisée, les classes sociales également impuissantes à concevoir un aménagement collectif et humain des ressources capable de remplacer les 'harmonies naturelles' ou la lutte des classes. Bref la croissance d'une société d'hommes mal intégrée socialement et impuissante à définir et à réaliser ce progrès de la société nationale précisément dont nous faisons l'objet de nos études en prenant l'économie nationale comme unité d'observation.

VI. PROPOS D'ETAPE

1) Les deux séries, l'une du produit global, l'autre de la fortune privée globale de la fin de l'ancien régime à nos jours, ont été soumises à une critique qui a permis le plus souvent de prendre une idée exacte de la valeur des sources et des auteurs. Une sélection des valeurs retenues a permis d'établir dans les deux cas une série dite de référence (Diagrammes 6 et 8).¹ Cette série de référence sera elle-même inlassablement critiquée et, s'il se peut, perfectionnée. Pour réaliser ces avances nouvelles nous avons éprouvé le besoin de procéder à des études d'industries (coton, métallurgie) et à une mise en place des deux séries parmi les nombreuses séries économiques dont nous disposons.

¹ Comparer avec le Diagramme 7 (Fortunes privées, Séries liées).

PRODUIT NATIONAL

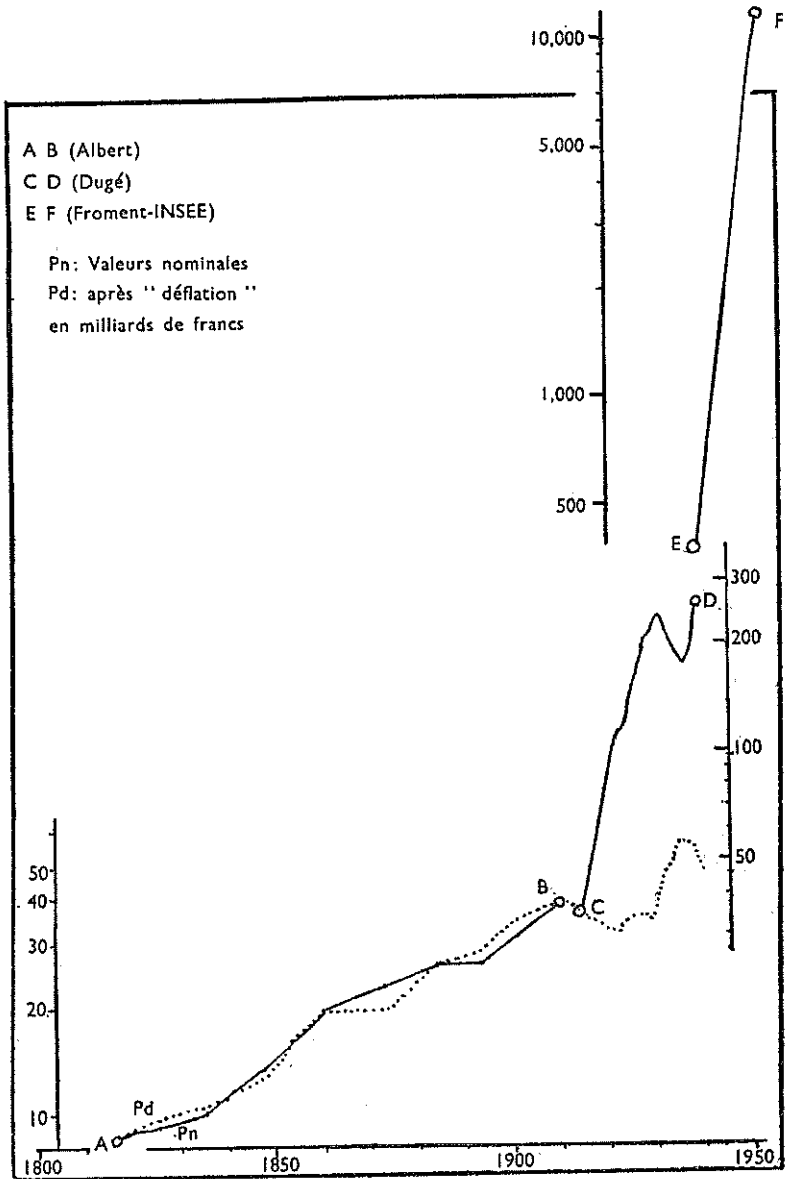


DIAGRAMME 6

FORTUNE PRIVEE - SERIES LIEES

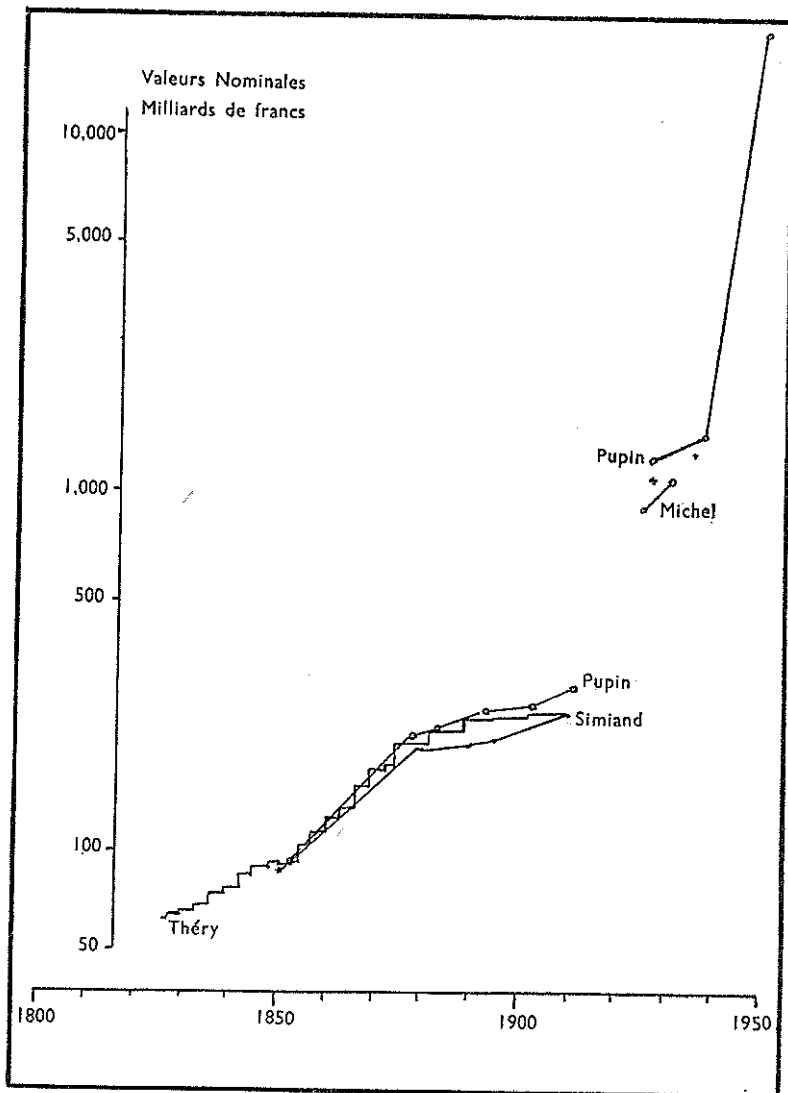


DIAGRAMME 7

FORTUNE PRIVEE - SERIE DE REFERENCE

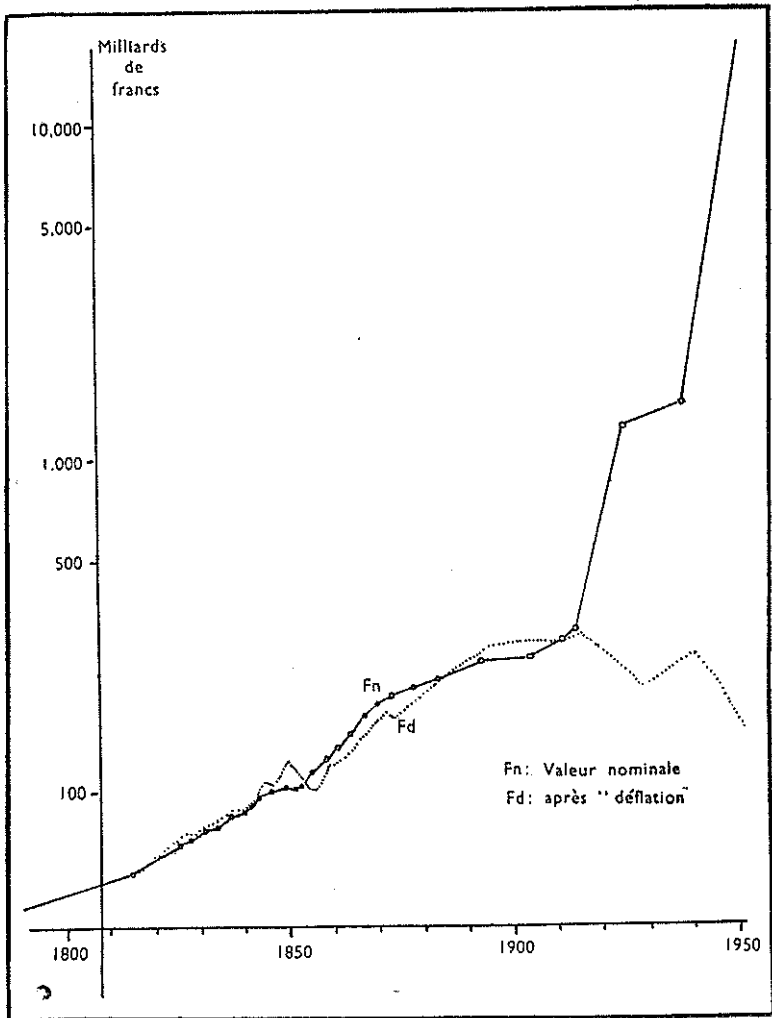


DIAGRAMME 8

2) Nous avons retenu la période au cours de laquelle la procédure de 'déflation' a la moindre importance relative; nous n'avons donc pas jusqu'ici prolongé notre effort au-delà de 1914. Nous avons discerné des phases d'accélération et de ralentissement de la croissance du produit national et de la fortune privée qui ne sont pas les phases de hausse et de baisse des prix. Elles ne sauraient être, en rigueur, considérées comme les phases de croissance de l'économie nationale pour une double raison: nous avons le droit d'hésiter sur les véritables unités d'observation qu'il convient de choisir pour étudier la croissance; nous ne connaissons pas avec précision les mécanismes par quoi elle s'accomplit.

3) Le rapprochement des deux séries fait apparaître un décalage (retard) dans les rythmes de croissance de la fortune privée par comparaison aux rythmes de croissance du produit. Ce décalage devra être encore soumis à des épreuves sévères avant d'être tenu définitivement établi, puis interprété.

4) L'examen comparatif de toutes les séries disponibles éclairé par l'histoire économique attire l'attention sur des industries qui, de phase en phase, peuvent être dites: *industries motrices*. Elles ont des croissances qui se chevauchent les unes les autres et qui toutes paraissent ralenties à partir d'un stade déterminé. L'influence de l'une de ces industries sur le produit global dépend de ses rapports avec son environnement économique; l'influence de plusieurs d'entre elles sur le produit dépend de leurs rapports entre elles et du rapport de leur combinaison avec l'environnement économique. Des concomitances intéressantes peuvent seules être relevées; pour le moment ni le schéma qualitatif des relations entre un groupe d'industries qui croissent et la croissance du produit global, ni a fortiori le modèle quantitatif de ces relations ne peuvent être formés.

5) Notre esquisse d'histoire raisonnée et rendue attentive à la cohérence quantitative du récit ne trouve, pour le moment, aucun point de jonction avec les modèles quantitatifs simples que la théorie contemporaine construit en maniant un petit nombre de variables globales; l'impression, bien plutôt, est suggérée que l'emploi d'un modèle quantitatif à nombre très restreint de variables, est d'une efficacité modeste pour l'analyse présente de la croissance sur longue période.

6) La mesure *du* progrès d'une unité complexe (économie nationale) par des quantités moyennes (par tête d'habitant) est

inadéquate. D'autre part les mesures *des* progrès accomplis par les groupes sociaux dans l'unité complexe, au moyen d'indicateurs analogues, ne peuvent être rendues cohérentes et expressives. L'économie nationale, la société nationale dont nous étudions la croissance, ne sauraient être comprises dans leur mouvement par des additions de flux et de stocks, non plus que par la juxtaposition d'indicateurs de production et de bien-être concernant les groupes sociaux.

Nous pouvons, en revanche, concevoir une forme théorique de la *combinaison* de ces groupes et de leurs ressources et un type de *liaisons* entre ces groupes qui expriment les conditions d'une *société progressive*. Ces conditions ne se laissent pas saisir par des indicateurs concernant les *résultats* acquis de période en période par le tout ou par ses parties: elles visent fondamentalement un *type d'organisation et de fonctionnement* dont l'analyse appelle des repères qualitatifs et quantitatifs *entièrement différents* de ceux dont il est fait communément usage quand on étudie le progrès économique.¹

¹ Les séries ont été établies dans les conditions précisées supra. La collecte des documents est faite par tous les collaborateurs de l'I.S.E.A.-M. G. Th. Guilbaud et M. J. Mayer sont responsables du traitement proprement statistique et du contrôle des calculs. Je le suis de la direction de l'enquête, du choix des hypothèses de travail, de l'interprétation économique des résultats. Je suis enfin entièrement responsable de l'élaboration et de la rédaction de la présente étude.