

CINQUIEME PARTIE

LE CONTROLE DES PRIX EN TUNISIE

L'intervention de l'Etat, en matière de prix s'est manifestée, dans la Régence, quelques années avant la guerre de 1939.

Le décret beylical du 27 juin 1936 a créé, en effet, dans chaque Contrôle Civil, une Commission dite « des prix normaux » chargée de taxer les prix des principales denrées de consommation courante.

La Commission des prix normaux de Tunis a été transformée, ensuite, par décret du 26 novembre 1936 en un Comité de Surveillance ayant droit de regard sur l'ensemble des prix pratiqués dans le pays, de même que sur les décisions prises par les Commissions de l'intérieur.

Le décret du 30 octobre 1939 a complété ces premières dispositions par des mesures d'une portée beaucoup plus générale puisqu'aucune majoration des prix pratiqués au 1^{er} septembre 1939 n'a pu désormais intervenir sans une décision expresse et préalable du Comité de Surveillance des prix, des commissions de prix normaux ou des autorités administratives compétentes.

Ce principe a été confirmé par le décret de codification du 6 mars 1941 qui a constitué, en Tunisie, la première charte des prix.

L'article premier de ce texte précise, en effet, que « les prix de tous produits ou services sont fixés, soit par voie d'arrêtés des autorités administratives, soit par le Comité de Surveillance des prix ou les Commissions de prix normaux ».

A partir de cette époque, le Service des prix a eu à faire face à

une tâche extrêmement lourde et hors de proportion avec les moyens dont il disposait c'est-à-dire quelques agents d'origines diverses ayant, comme moi-même, à s'initier à une tâche nouvelle et à faire appliquer, dans des circonstances difficiles, des mesures qui apportaient des changements considérables aux habitudes antérieures.

Le rôle de l'Administration devait désormais consister à fixer les prix de « tous produits et services », à surveiller l'application de ces prix et à provoquer des sanctions contre tous ceux qui ne les observeraient pas.

Nous allons voir successivement ce qui a été fait dans le domaine de la fixation des prix, du contrôle de ces prix et de la répression. Nous soulignerons les difficultés rencontrées et les mesures qui ont été prises pour y faire face.

A) FIXATION DES PRIX

Elles s'opèrent généralement de trois façons c'est-à-dire par taxation, homologation ou auto-homologation.

La taxation est habituellement employée pour les produits de base et de première nécessité ainsi que pour les produits saisonniers tels que les produits agricoles et les produits de la pêche. Dans de nombreux cas, elle intervient pour toute une campagne (année agricole, saison de pêche ou de fabrication) et elle émane du Chef d'Administration dont relève le produit considéré (Directeur des Travaux Publics pour les transports ou les produits d'extraction par exemple, Ministre de la Santé

Publique pour les produits pharmaceutiques, Cheikh El Médina pour les produits spécifiquement tunisiens vendus et consommés plus particulièrement dans la ville arabe, Ministre de l'Agriculture pour les produits agricoles, Ministre du Commerce et de l'Artisanat pour les produits d'importation, etc...).

La taxation est d'une application simple et générale; elle permet d'unifier et de stabiliser au maximum les prix de toute une catégorie de produits. Elle semble, à première vue, plus équitable que les autres systèmes de fixation des prix car elle place tous les fabricants, producteurs ou commerçants sur le même pied en ce sens que le même produit se vend au même prix sur toute l'étendue du territoire.

On lui fait, cependant le grief de nuire à la qualité des produits car il est certain qu'elle n'incite pas l'agriculteur ou l'industriel à améliorer sa production.

Il est établi, ensuite, que la taxation appelle la taxation car on ne peut tarifier une marchandise sans être amené à taxer toutes celles qui servent à la produire ou qui en dérivent.

Enfin, elle n'est pas toujours équitable puisqu'elle ne tient aucun compte des différences de qualité ou de conditions de production qui peuvent exister entre deux marchandises en apparence similaires.

L'homologation, au contraire, consiste en une décision spéciale et individuelle s'appliquant à un producteur ou à un commerçant et à un produit bien déterminé. Elle représente un système de fixation des prix plus souple et moins arbitraire mais qui a, par contre, l'inconvénient d'alourdir considérablement la tâche de l'administration qui se trouve dans l'obligation d'examiner de très près un nombre considérable et même illimité de cas particuliers.

C'est ainsi qu'en 1941, le Service des prix a été complètement submergé par un flot incessant de demandes d'homologation qu'il ne parvenait à liquider qu'en autorisant périodiquement des ventes « sous réserve d'homologation » qui donnaient lieu à des abus d'autant plus fréquents que l'Administration prenait, en réalité, la responsabilité d'entériner des prix qu'elle n'avait pas la possibilité matérielle de vérifier.

C'est pour remédier à ces difficultés et pour éviter également de paralyser plus ou moins la vie économique du pays en subordonnant les ventes à des décisions qui n'intervenaient souvent qu'après de longs retards que le Service des Prix a établi le 8 avril 1941, le premier barème de taux de marque. Ce barème devait permettre de recourir à un nouveau système de fixation de prix, celui de « l'auto-homologation », c'est-à-dire de l'homologation par le commerçant ou le producteur lui-même.

Ce nouveau système a permis aux intéressés de liquider immédiatement leurs marchandises en appliquant eux-mêmes le barème qui limitait la marge bénéficiaire à laquelle ils pouvaient prétendre.

L'auto-homologation s'est rapidement étendue à de nombreux produits en raison des avantages incontestables qu'elle présente (célérité dans la fixation des prix, retour à la notion de responsabilité des producteurs et commerçants, rétablissement de l'Administration dans son véritable rôle, etc...).

Elle n'a pas supplanté, cependant, les autres modes de fixation des prix qui n'ont cessé, jusqu'à ce jour, d'être simultanément employés parce qu'il a été reconnu que tel système s'adaptait mieux que tel autre à tels produits ou à tels cas déterminés.

Comme nous l'avons dit plus

haut, la taxation convient généralement aux produits saisonniers ou aux denrées de première nécessité dont les prix doivent être strictement limités et uniformisés de manière à éviter toute déviation des courants d'approvisionnement du pays.

Par contre, l'homologation par décision administrative particulière à chaque cas, permet de tenir compte de la qualité d'un produit et de ses conditions particulières de production ou de vente.

Enfin, le prix de départ étant fixé par voie de taxation ou d'homologation, rien ne s'oppose à ce que le grossiste ou le détaillant soit autorisé à calculer lui-même sur prix de vente en appliquant, sur un prix de revient déjà contrôlé, le taux de marque autorisé par un barème réglementaire (système de l'auto-homologation).

Pendant la période de stabilité des prix qui s'est écoulée de 1939 à 1941 les bénéficiaires des producteurs et commerçants ont pu être facilement maintenus au même niveau. Les premières hausses se sont répercutées ensuite, sur le prix de revient, en valeur absolue, c'est-à-dire, à concurrence de leur montant et sans incidence sur les marges bénéficiaires. Les intéressés n'étaient autorisés à vendre qu'aux prix du 1^{er} septembre 1939 majorés de la différence entre les anciens prix de revient et les nouveaux. Mais ce système, tout à l'avantage du consommateur, n'a pu résister aux augmentations massives et continues qui se sont produites à partir de 1941. L'accroissement des charges des entreprises (charges d'emprunts, charges fiscales et surtout nécessité de renouveler les stocks et l'outillage à des prix beaucoup plus élevés que précédemment) a dû être compensé par des suppléments de recettes plus ou moins proportionnels à l'importance des dépenses. C'est alors que la notion de béné-

fice en « valeur absolue » a été abandonnée, sauf cas exceptionnels, pour tenir compte de la « valeur de remplacement » des marchandises, des matières premières et des moyens de production.

Si d'ailleurs il est encore possible d'appliquer un bénéfice en valeur absolue de X francs par kg. par mètre ou par unité, pour la vente d'une marchandise bien définie telle que le sucre, le café, le ciment ou le produit extrait de telle carrière ou fabriqué par telle usine, il ne peut plus être question d'appliquer la même règle lorsqu'il s'agit d'un article de fantaisie (robe de haute couture, par exemple), en raison des écarts parfois considérables qui peuvent exister entre le prix de cet article de fantaisie et celui d'un article de même dénomination mais de qualité absolument différente (robe ordinaire de confection par exemple).

Il existe plusieurs sortes de barèmes et les taux de marque, c'est-à-dire les pourcentages qui s'appliquent sur les prix des marchandises et donnent la marge commerciale revenant à l'entreprise de production ou de vente peuvent être fixés en fonction :

— de l'utilité sociale des produits (taux réduits pour les articles de nécessité et plus élevés pour les articles de luxe).

— de leur prix (ce système est à écarter en période de hausse, car une simple variation de prix peut entraîner automatiquement une majoration de taux de marque pour un même produit).

— de leurs conditions de distribution (un magasin d'Etat se contentera de couvrir ses frais, tandis qu'un commerçant exigera légitimement un bénéfice et par conséquent un taux de marque plus élevé).

Les taux de marque peuvent enfin s'appliquer directement sur les prix de revient des marchandises. Dans ce cas, si le taux de mar-

que est de 49,25 % par exemple et si le prix de revient de la marchandise est de 200 francs, nous calculerons le prix de vente en multipliant 200 par 49,25, en divisant par 100 et en ajoutant la somme obtenue au prix de revient, ce qui donne : $200 + 200 \times 49,25 = 298 \text{ fr. } 50.$

100

La marge bénéficiaire correspond donc à :

$$298 \text{ frs, } 50 - 200 = 98 \text{ frs, } 50$$

Si, au contraire, la même marge bénéficiaire est exprimée en pourcentage du prix de vente (ce qui est fréquemment le cas), nous dirons que cette marge est de 33 % de ce prix. En effet, 33 % de 298 frs, 50 équivaut bien à la même marge bénéficiaire de 98 frs, 50.

Il est dans les usages du commerce de fixer les taux de marque en pourcentage des prix de vente.

La détermination de ces taux en fonction des prix de revient est cependant beaucoup plus simple.

Aucun des différents systèmes de barème de taux de marque n'est pleinement satisfaisant et il faut souvent rechercher, pour chaque catégorie ou nature de produit, celui qui répond le mieux au but à atteindre qui est avant tout de maintenir les prix dans des limites normales.

Les hausses vertigineuses survenues au cours de ces dernières années ont souvent amené l'Administration à modifier ses méthodes et à remanier ses barèmes de manière à éviter notamment que la détermination des marges bénéficiaires d'après des pourcentages ne conduise, dans certains cas, à des prix excessifs.

Le correctif nécessaire a été trouvé tantôt dans une réduction des taux de marque, tantôt dans une limitation plus stricte des éléments constitutifs du prix de revient. C'est ainsi que depuis le mois de juin 1947 les prix sur lesquels s'appliquent les taux de

marque ne comprennent plus les frais bancaires et les frais d'auto-assurance qui sont simplement ajoutés, après coup, aux prix des marchandises. L'opération se traduit donc par un remboursement de ces frais, à concurrence de leur montant, alors qu'ils se trouvaient précédemment majorés, en quelque sorte, par l'application du taux de marque.

La fixation des prix par l'autorité responsable ne doit pas, surtout, se retourner contre le consommateur qu'elle a pour but de protéger. Pour cela, il est indispensable de respecter, notamment, les rapports qui doivent normalement exister entre les valeurs respectives des divers produits et services. Il faut également éviter d'imposer des prix trop bas qui risquent de tarir les sources d'approvisionnement du pays. Il convient, enfin, de ne pas perdre de vue que l'intervention de l'Etat en matière de prix ne doit pas être une fin mais un moyen, bien imparfait d'ailleurs, d'éviter des abus. Le rôle des pouvoirs publics n'est évidemment pas d'enrayer le libre jeu des lois économiques et ils l'ont si bien compris qu'ils n'ont jamais hésité, notamment dans la Régence, à rendre progressivement à la liberté tous les produits et services pour lesquels un contrôle n'apparaissait plus absolument indispensable.

D'autre part, au lieu d'agir uniquement sur les prix, l'Administration s'efforce de plus en plus de combattre les causes matérielles ou psychologiques de la hausse des prix. C'est principalement dans ce but qu'à été créée, par arrêté résidentiel du 25 août 1947, la Commission d'étude et de surveillance de la distribution et du commerce qui se distingue du Comité Central des Prix dont le rôle est de participer, avec les pouvoirs publics, à la fixation des prix en s'appuyant sur les données qui peuvent lui être très utilement

fournies par la Commission d'étude et de surveillance.

Telles sont les principales observations soulevées par la fixation des prix en Tunisie au cours de ces dix dernières années.

Nous parlerons, dans un prochain article, du contrôle de l'ap-

plication des prix et de la répression.

Ch. PRAT

Chef du Service
du Contrôle Economique
et du Contentieux
au Ministère du Commerce
et de l'Artisanat

LE COMMISSARIAT A LA RECONSTRUCTION ET AU LOGEMENT ET LE PROBLÈME DU RECASEMENT

Dans un précédent numéro du « Bulletin Economique » il a été publié un exposé assez détaillé sur les activités d'un des Services importants du Commissariat à la Reconstruction et au Logement, à savoir le Service des Dommages de Guerre.

Il m'est très agréable, à présent d'entretenir les lecteurs de ce bulletin périodique sur les efforts déployés par les différents Services Techniques de cette Administration pour ce qui concerne l'évolution du problème du Recasement en Tunisie.

Il semble intéressant de dire que dès la fin des hostilités en Tunisie, le problème du Recasement avait appelé tout particulièrement l'attention du Gouvernement Tunisien. Car la campagne de Tunisie fut une page bien sombre de son histoire. En effet, les dégâts furent très considérables, presque à l'échelle des moyens de destruction employés. Il n'y avait pas une ville ou un village qui n'aurait ses blessures à panser et sa légion de réfugiés et de sinistrés à loger. Le nombre d'immeubles de tous usages, détruits, soit totalement, soit partiellement, était si grand que leur recensement avait exigé un travail de longue haleine.

On estime actuellement la valeur des dommages privés subis sur l'ensemble du territoire de la Régence à près de 40 milliards de francs.

On peut affirmer qu'au lendemain même de la défaite des Troupes de l'Axé en Tunisie, le Gouvernement

Tunisien s'est trouvé en face d'un des problèmes des plus graves et des plus urgents.

La reconstruction des maisons détruites par faits de guerre ne pouvait être réalisée par les particuliers, la question des financements des travaux étant l'obstacle le plus ardu à surmonter. Par ailleurs, aucune législation n'existait en vue de la réglementation éventuelle des différents problèmes relatifs aux dommages soit mobiliers, soit immobiliers.

Cependant, l'intérêt public exigeait que le Gouvernement Tunisien intervint afin de réaliser ce que les particuliers tout seuls ne pouvaient faire.

Il était apparu alors très clairement que les décisions se rapportant à la Reconstruction devaient être prises aussi rapidement que possible.

Le simple profane est loin de supposer la somme de difficultés qu'il y avait à surmonter pour arriver à résoudre de tels problèmes.

Car indépendamment des considérations relatives au personnel technique et administratif appelé à la réalisation de cette tâche, le Gouvernement Tunisien devait :

1.) Trouver les crédits nécessaires au financement des programmes de reconstruction;

2.) Obtenir les terrains indispensables à la construction ou la reconstruction et cela, soit par l'exportation, soit par la voie amiable;