

Zeitschrift: Revue économique et sociale : bulletin de la Société d'Etudes Economiques et Sociales
Herausgeber: Société d'Etudes Economiques et Sociales
Band: 12 (1954)
Heft: 1

Buchbesprechung: Bibliographie

Autor: [s.n.]

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 14.01.2026

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

Bibliographie

La fin de l'inflation¹

La Fin de l'Inflation de Jean Gabillard est un nouvel ouvrage dont vient de s'enrichir la collection « Observation Economique » que dirige, avec beaucoup de compétence, mon excellent collègue et ami, André Piatier, professeur à l'École des hautes études pratiques en Sorbonne et directeur de l'Institut de conjoncture et des études économiques de Paris. Ce livre volumineux a été d'abord élaboré en 1950 comme thèse de doctorat sous une forme beaucoup plus modeste. Avant sa publication, il a été révisé, remanié et considérablement transformé et augmenté, ainsi que l'indique, dans la préface, Daniel Villey, qui s'est appliqué à écrire la petite histoire de cet ouvrage, tandis qu'A. Piatier, dans l'avant-propos, a situé le sujet de ce livre par rapport aux autres publications de la collection.

Dans la première partie, consacrée à la méthode, qui ne figurait pas primitivement dans la thèse et qui a été entièrement élaborée après coup, l'auteur envisage d'abord les théories de l'inflation et de fin d'inflation, afin de situer sa recherche dans l'histoire des théories économiques. Il montre d'abord comment on est parti de la théorie quantitative de la monnaie pour aboutir aux diverses théories de l'inflation et de la formation du revenu chez les auteurs, comme F. Graham, Bresciani-Turroni, Albert Aftalion et G. H. Rogers, qui avaient étudié déjà différents phénomènes d'inflation dans divers pays pendant la période de l'entre-deux-guerres. Il note ensuite comment les économistes anglo-saxons, tels que N. Kaldor, R. Stone, Angell, ont, à partir de 1940, étudié l'inflation en se fondant sur le déséquilibre entre quantités globales — déséquilibre inspiré des théories wickselliennes et keynésiennes, qu'on a appelées les théories de l'écart inflationniste. Gabillard est aussi amené à esquisser les conceptions de Bent Hansen exposées dans son ouvrage : *The Economics of Inflation*, paru en 1951. L'échec des interprétations par quantités globales le conduit à analyser les recherches de l'explication de l'inflation par l'analyse des comportements des groupes économiques. Ces recherches ont fait l'objet de deux articles de J. Duesenberry et F. D. Holzman, parus dans *Review of Economics and Statistics* et d'un article de Aujac et Mainguy, publié dans *Economie appliquée* d'avril-juin 1950, sous le titre : « L'Influence du comportement des groupes sociaux sur le développement d'une inflation ». L'auteur lui-même a publié en mai-juin 1951 dans la revue *Etudes et Conjoncture* un article intitulé : « La France et l'inflation » où il adopte cette conception de l'inflation — conception qui est aussi, dans l'ensemble, celle de son livre. Mais avant de

¹ JEAN GABILLARD : *La Fin de l'Inflation*. Collection « Observation Economique », publiée sous la direction d'André Piatier. Vol. V. Sedes, Paris 1953.

prendre position, il nous indique qu'il faut partir essentiellement de données fournies par l'observation en rejetant l'induction pure et « en limitant la méthode statistique au rôle qui lui est propre, c'est-à-dire à l'élaboration, l'épuration et à la présentation des données » de manière à « rester descriptive » (p. 44). Pour cela, l'auteur choisit quatre cas typiques de fin d'inflation : celle des Etats-Unis en 1920, celle de l'Allemagne en 1923, celle de la France en 1926 et celle des Etats-Unis en 1948. Son souci est de « surprendre le phénomène dans sa complexité » et de « recueillir le plus grand nombre possible de données » (p. 48). Avec raison, il estime (p. 49) qu'« une étude se bornant à des tendances générales exprimées par des moyennes voile la diversité des fluctuations particulières » alors que « chaque série particulière est représentative d'un phénomène réel que par elle nous pouvons connaître directement ».

Dans la seconde partie intitulée : « Description des données », il étudie successivement les quatre expériences de fin d'inflation précitées, en faisant porter ses investigations sur les renversements et en effectuant trois coupes au moment de ce renversement pour mettre en lumière la grande disparité qui existe souvent entre les prix et la production suivant le secteur d'activité considéré : industries extractives, métallurgiques, mécaniques, textiles, du cuir, du papier, du caoutchouc, du bâtiment, commerce extérieur, finance et monnaie, salaires, etc. ; production des biens durables et le mouvement des investissements et la production des biens non durables et la consommation ainsi que le développement des stocks par les phénomènes de spéculation.

La troisième partie est intitulée « Description du phénomène ». En réalité, c'est un essai d'explication, puisqu'elle vise, ainsi qu'on va le voir, à coordonner les résultats de ses observations. Cette partie a été d'ailleurs beaucoup développée, comme nous le dit son préfacier, depuis l'élaboration de sa thèse.

L'auteur montre d'abord *comment le processus inflationniste*, qui est cumulatif, *arrive à se heurter à des résistances*. Ces résistances peuvent d'abord consister dans l'inertie du comportement des divers groupes économiques, notamment des agriculteurs épargnants et prudents. Ces résistances résident ensuite dans des rigidités coutumières, contractuelles, institutionnelles ou structurelles affectant surtout certains revenus (les rentiers plus particulièrement mais aussi les salariés) et même certains prix de biens dont la demande n'est pas élastique. Ces résistances proviennent encore de la rigidité de l'offre de monnaie : la circulation monétaire, après avoir été très élastique durant le début de l'inflation a tendance souvent à devenir rigide à la suite « des processus cumulatifs qui entraînent la formation des circuits qui drainent les liquidités du système et aboutissent à des congestions monétaires. De même, l'offre de crédit, dont nous avons étudié les conditions, prend volontiers les mêmes voies que l'offre de monnaie émanant des particuliers. Les grands mouvements de spéculation inflationniste (constitution de stocks, spéculation sur les devises, fuite de capitaux) ont été généralement favorisés par les banques. Le crédit se dirige ainsi plus facilement vers les circuits rapides que vers les circuits longs. De même la demande de crédit est plus fréquemment motivée par des utilisations spéculatives que par des utilisations productrices » (p. 226). En dernière analyse, ce sont encore les comportements des particuliers qui déterminent la répartition des circuits. La monnaie créée par le déficit budgétaire

ou par les banques pour financer les investissements à long terme aboutit finalement sur le marché de spéculation ou sur le marché de consommation, accentuant ainsi les tensions inflationnistes antérieures. La résistance est, enfin, de nature politique et provient de l'existence de l'Etat. Cette existence « implique la rigidité d'un certain nombre de revenus, de paiements, de dépenses. La période spécifique des opérations publiques est fixée institutionnellement et l'administration a rarement une action accélératrice. Il est difficilement concevable que l'Etat participe à un mouvement de spéculation ou précipite l'action de la demande induite » (p. 229). « Si l'Etat décide de réduire sa demande, la demande effective globale diminuera, si la restriction porte principalement sur des achats de biens et services, ou sur des achats d'équipement public, le principe d'accélération risque de fonctionner, ainsi que l'effet de multiplication » (p. 229). « Plus peut-être que la restauration de l'équilibre budgétaire, la compression des dépenses publiques, particulièrement d'équipement, aura une influence considérable sur l'évolution inflationniste ; en ce sens, les nécessités publiques seront directement créatrices de tensions » (p. 230).

Après avoir examiné les résistances auxquelles se heurte l'inflation, l'auteur envisage *les facteurs de détente*, c'est-à-dire l'affaiblissement ou la disparition des tensions inflationnistes dominantes. Les principaux de ces facteurs sont : l'accroissement du flux des biens, la diminution autonome de la demande d'investissement, le comportement des consommateurs, les mouvements du commerce extérieur. Il serait trop long d'analyser même succinctement le processus de ces facteurs comme d'ailleurs ce qu'il appelle *les tensions déflationnistes* (perturbations de l'appareil de production, effets de la rigidité des flux monétaires, les dispersions des revenus et des prix, la spéculation, perturbations provenant du commerce extérieur) qui contribuent aussi à limiter l'inflation et enfin la résultante de toutes les influences précédentes — résultante qui marque la fin de l'inflation et que l'auteur étudie sous le nom de *renversements* : effets de la détente, effets des tensions déflationnistes, action de la spéculation lorsqu'elle existe, propagation et mécanisme du renversement.

Ainsi qu'on le voit, J. Gabillard ne s'est pas borné à faire une étude purement descriptive et statistique de la fin de l'inflation, comme pourraient le faire croire les titres qu'il a donnés à la seconde et à la troisième parties, mais, en véritable économiste, il s'est appliqué à rassembler les différents facteurs qui, aussi bien par leur développement interne que par les influences externes qu'ils subissent, arrivent à freiner la hausse des prix dans certains secteurs tout d'abord, ensuite vont étendre leur action à d'autres et enfin finissent par déclencher le renversement de la tendance générale des prix, du moins lorsque l'inflation se manifeste dans un certain milieu économique, politique, psychologique, de nature à favoriser les résistances, la détente et les tensions déflationnistes. L'auteur doit donc être félicité vivement à la fois pour son persévérant et méthodique effort d'analyse des phénomènes de la fin de l'inflation et aussi pour son essai de coordination et par suite de synthèse.

Ce qu'on peut regretter, c'est qu'il termine son ouvrage sans dégager des conclusions qui auraient été fort instructives. Sans doute, ces conclusions ne sont pas tout à fait absentes dans son livre, mais, par suite d'un défaut de composition assez fâcheux, elles figurent dans la première partie consacrée à la

méthode, c'est-à-dire au début de l'ouvrage, au lieu de se trouver à la fin. C'est, en effet, après avoir schématisé le processus de la fin de l'inflation lorsque celle-ci ne dégénère pas en hyper-inflation (comme c'est le cas de l'Allemagne en 1923) qu'il aurait fallu, à la lumière des enseignements dégagés par l'étude des faits, montrer les erreurs des conceptions antérieures de l'inflation se basant sur la théorie quantitative de la monnaie ou même sur la théorie du revenu et encore sur les théories inspirées de « l'écart inflationniste ». Daniel Villey, dans la préface (p. XV à XX) a clairement souligné les insuffisances de ce qu'il appelle « l'optique globaliste », ainsi que d'autres conclusions qui se dégagent de l'étude de J. Gabillard.

D. Villey résume bien les résultats les plus importants auxquels est arrivé l'auteur lorsqu'il écrit (p. XXVIII) : « J. Gabillard scrute les comportements des producteurs. Il remarque alors que la souplesse des prix par rapport aux coûts varie considérablement selon les secteurs. Elle est très grande pour les produits agricoles, dont les coûts ne sont ordinairement pas comptabilisés de façon précise. Au contraire les industriels ont souvent l'habitude de calculer rigoureusement leurs prix de vente sur leurs coûts, qu'ils connaissent et mesurent avec précision (dans le cadre de certaines traditions comptables plus ou moins arbitraires). Tant que les coûts demeureront rigides, le ralentissement de la demande n'aura pour cette catégorie de produits que peu ou pas d'influence sur les prix. Et voilà peut-être pourquoi lors de la plupart des fins d'inflation ce sont les prix agricoles qui les premiers accuseront un fléchissement. Pour savoir quelles seront les conséquences de tel ou tel comportement partiel sur l'ensemble du système, il faut mesurer l'importance dynamique relative du groupe ou du secteur considéré. S'agit-il d'un secteur « actif », d'un groupe disposant d'un grand « pouvoir », d'un comportement « dominant » ? De même encore, le préfacer dégage un peu plus loin un autre enseignement important de cet ouvrage en soulignant (p. XXX) « que des mécanismes endogènes peuvent avoir une part considérable à l'explication de l'arrêt de l'inflation. Par exemple l'inflation engendre des circuits artificiels qui se trouvent un jour saturés. Non assortie de dévaluations proportionnelles à la hausse des prix intérieurs, elle entraîne la contraction des exportations, et donc l'accroissement de l'offre de certains produits sur le marché national. Elle stimule l'accumulation de stocks qui ne peuvent indéfiniment se gonfler sans que leur offre virtuelle finisse par peser sur le marché. Elle multiplie les conflits sociaux, ce qui peut à la longue faire naître une certaine lassitude dans la classe ouvrière, et affaiblir l'autorité des syndicats. Ou encore elle entraîne, comme nous l'avons expliqué, un glissement de la demande vers des secteurs moins actifs, moins inflationnistes, etc. ».

Mais encore une fois tout ceci aurait gagné en force et en clarté à se trouver à la fin du livre et non pas au commencement.

Malgré les précisions que Daniel Villey a apportées, dans les pages précitées à l'égard de ce qu'il appelle les « perspectives globalistes », il est à craindre que beaucoup d'économistes continuent à s'abuser sur le cadre adéquat de l'interprétation des phénomènes d'inflation ou de déflation.

Sans doute, Daniel Villey a bien raison d'écrire (p. XXV) que la théorie dite de l'« écart inflationniste », c'est-à-dire de « l'écart entre la masse totale

des revenus et la valeur globale des produits ou encore entre la demande et l'offre globales pour le niveau des prix existants sur le marché » se rapproche de la théorie quantitative en raison du caractère « globaliste » de cette dernière, puisque cette dernière théorie attribue la hausse générale des prix à l'excès de la quantité globale de monnaie en circulation par rapport à l'ensemble des biens et services disponibles. Mais ce rapprochement, pour exact qu'il soit, ne suffit pas à éviter les équivoques et les malentendus. On peut même dire qu'il est de nature à les engendrer. En effet, lorsqu'on se borne ainsi à rapprocher ces deux explications un peu simplistes de l'inflation sans faire observer que les économistes qui ont cru seulement expliquer l'inflation par l'écart, aux prix antérieurs, entre l'offre et la demande globales, ont appliqué la loi de l'offre et de la demande de manière un peu grossière et seulement en première approximation pour rendre compte de l'inflation, de la déflation ou de la stabilisation des prix, on est conduit, indirectement et implicitement mais presque irrésistiblement, à condamner, pour la même raison que la théorie quantitative, la loi de l'offre et de la demande comme cadre d'explication des phénomènes de variations ou de stabilisation des prix. Or, j'ai montré dans l'ouvrage sur *La véritable portée de la loi de l'offre et de la demande*, étant donné la compréhension et l'adaptation des catégories offre et demande et leurs relations par rapport aux prix, que la loi de l'offre et de la demande était le cadre qui convient le mieux, non seulement pour l'étude d'ensemble des mécanismes économiques envisagés au point de vue global, mais encore constitue le cadre le plus approprié à l'étude de détail des processus économiques considérés au point de vue particulier, c'est-à-dire s'appliquant successivement aux divers secteurs de l'économie et aux divers marchés.

On ne saurait trop souligner l'adaptation du cadre de la loi de l'offre et de la demande à l'approfondissement des mécanismes économiques si on ne veut pas que la paresse d'esprit incline à recourir aux bases globales d'explication qui sont les plus faciles à invoquer. En effet, déjà vers la fin du XIX^e siècle, Paul Leroy-Beaulieu, dans les dernières éditions de son *Traité théorique et pratique d'économie politique* (5^e édition, p. 315-320), comme Jean Gabillard, avait fait observer que les variations dites générales des prix, examinées de près, ne se meuvent pas uniformément avec la même ampleur ni même dans le même sens lorsqu'on considère leurs diverses composantes. C'est ainsi qu'au cours de la baisse générale des prix de la fin du XIX^e siècle, Paul Leroy-Beaulieu avait fait notamment les remarques suivantes : « *On ne trouve pas dans le mouvement des prix des 47 marchandises envisagées une allure identique* qui autorise à attribuer leur évolution, d'ailleurs très diverse, à l'insuffisance de la monnaie. Par rapport à 1870, 8 marchandises sur les 47 se trouvent avoir haussé de prix en 1894 : à savoir, le café de plus de 30 %, le tabac dans une proportion très sensible, les quatre qualités de viande de boucherie d'environ 18 %, l'indigo de 7 %, le suif de 3 ½ % ; toutes les autres marchandises ont baissé de prix depuis 1870, quelques-unes assez faiblement comme le cuir (7 % de baisse), d'autres de moitié comme le plomb ou de plus de moitié comme le sucre, le coton, etc. » C'est parce que Paul Leroy-Beaulieu n'a pas alors suffisamment mis en lumière et souligné que la loi de l'offre et de la demande était seule appropriée pour rendre compte de l'influence des faits qui peuvent agir sur

l'ensemble des secteurs de l'économie ou seulement sur un ou quelques-uns d'entre eux que l'interprétation monétaire par la théorie quantitative a persisté jusqu'à nos jours et persiste encore et qu'un petit nombre d'économistes qui ont remplacé la théorie quantitative par la loi de l'offre et de la demande comme cadre d'explication des mouvements des prix ont presque toujours appliqué globalement la loi de l'offre et de la demande à l'ensemble de l'économie sans remarquer que, dans beaucoup de cas et surtout en seconde approximation, il fallait séparément l'appliquer aux divers marchés.

Si on lit les essais d'interprétation des fins d'inflation de Jean Gabillard dans la seconde partie et plus encore si on examine les diverses résistances, les facteurs de détente et les tensions déflationnistes que Jean Gabillard a coordonnés dans la troisième partie, on remarquera que ce dernier utilise explicitement ou implicitement le cadre de la loi de l'offre et de la demande pour rendre compte de l'action de tous ces facteurs qui amènent le renversement de la tendance générale des prix. Ainsi donc c'est bien dans le cadre de la loi de l'offre et de la demande que Jean Gabillard a présenté son explication de la fin de l'inflation. Mais, étant donné que cette explication revêt des caractères bien différents des explications globales ayant recours à la théorie quantitative ou à la loi de l'offre et de la demande appliquée seulement à toute l'économie, pour lutter efficacement contre les interprétations vicieuses ayant triomphé antérieurement, Jean Gabillard n'aurait pas dû seulement appliquer la loi de l'offre et de la demande sans le dire ou le disant incidemment et faiblement mais en soulignant fortement à la fin de son livre pourquoi et comment il faut l'appliquer.

F. OULÈS,

professeur à l'Université de Lausanne.

Une étude nouvelle des marchés imparfaits¹

L'Institut de science économique appliquée (I.S.E.A.), fondé par le professeur François Perroux, de la Faculté de droit de Paris, à la fin de la seconde guerre mondiale et dirigé toujours par lui, se propose d'expliquer et d'apprécier la politique économique en fonction de l'analyse théorique. Les travaux des collaborateurs de Paris et les conférences d'éminents économistes venus du monde entier sont publiés dans les diverses collections de l'Institut, en particulier dans la revue *Economie Appliquée*. L'un des derniers numéros apporte au problème des marchés oligopolistiques une contribution dont nous voudrions entretenir le lecteur.

Le numéro est divisé en deux parties, de dimension égale, mais situées à des étages différents d'abstraction. Nous les examinerons successivement.

I. La première partie, purement théorique, répond à trois préoccupations :

1. Rechercher si la forme oligopolistique tend à supplanter toute autre forme de marché (en particulier le monopole).

¹ *Economie Appliquée*, 1952, n° 2-3. « L'oligopole ». 238 pages. Presses Universitaires de France, Paris.

2. Donner un sens scientifique aux expressions « rapport de forces », « avantage contractuel » qui jusqu'ici servent à écarter de l'étude économique une partie de la réalité concrète.

3. Rechercher si la théorie des jeux de von Neumann et Morgenstern est applicable à l'oligopole.

Le premier problème est brillamment exposé par le professeur Chamberlin, de Harvard, comme un complément de sa fameuse théorie de la concurrence monopolistique. Il commence par rappeler que la structure du marché dépend de la dimension des firmes, la concurrence pure n'ayant été donnée comme prédominante que parce que la firme était supposée petite. En fait, sauf en agriculture, les firmes sont généralement assez grandes pour susciter l'oligopole ou la différenciation du produit. Il rappelle ensuite que la dimension de la firme s'explique par la courbe du coût, par la possibilité de créer de nouvelles firmes et par la politique de vente. Mais à côté de la dimension des firmes comptent leurs relations réciproques. Les vendeurs agissent les uns vis-à-vis des autres comme des oligopoleurs. Ils en ont les politiques spécifiques : recherche du profit normal et non maximum pour ne pas rendre trop attirant leur champ d'activité ; respect du prix coutumier pour ne pas provoquer de réactions dangereuses. Est-ce à dire qu'il n'y a que des oligopoleurs ? Dans un sens oui, car le monopole pur est aussi inconcevable que la pure concurrence. La longueur des délais, l'imperfection des renseignements excluent la concurrence parfaite ; mais d'autre part quel est le produit qui n'a pas de substitut ? Quelle est la branche qui soit complètement fermée à l'accès de nouveaux producteurs ? Ce qu'on peut dire, c'est que le vendeur isolé peut se permettre d'ignorer son influence sur ses rivaux. D'une façon générale, tout vendeur doit considérer l'effet total de ses propres actes. Le vendeur A modifiant tel de ses prix de vente produit un effet direct sur le marché. Mais comme de ce fait B agit différemment et que l'action ainsi influencée de B influence à son tour A, il se trouve que par l'intermédiaire de B, A exerce un effet *indirect* sur soi-même. En bonne logique, le vendeur devrait faire entrer en ligne de compte l'effet direct plus l'effet indirect de ses actes. En fait, il peut négliger l'influence indirecte de ses ajustements, en proportion de l'imperfection de ce marché. Agissant comme s'il n'avait pas de réaction à redouter, il se comporte comme un monopoleur.

Le débat sur l'extension de l'oligopole et du monopole apparaît alors comme purement formel. Mieux vaut étudier expérimentalement la différenciation des produits — par l'aspect, par les circonstances qui entourent la vente — pour déterminer à partir de quel degré le vendeur peut se considérer comme un isolé. Le professeur Chamberlin rappelle en terminant que le monopole est un élément de croissance économique : comme une innovation ne peut être imitée immédiatement, il vaut la peine de chercher. Ne prenons d'ailleurs pas toute innovation pour un progrès !

Le deuxième article dû à William Fellner cherche à rompre le cercle vicieux des positions oligopolistiques : A agit suivant ce qu'il estime que fera B et B en même temps agit suivant ce qu'il estime que fera A. Le cercle peut être brisé par l'introduction de la « force contractuelle ». En première approximation,

on peut admettre que la solution la plus avantageuse pour les oligopoleurs consiste à « maximiser » le profit total et à le diviser entre les participants d'après leur pouvoir contractuel respectif. Reste à connaître les facteurs qui rendent inexacte cette première approximation.

L'objectif de maximisation total serait atteint si étaient éliminés trois facteurs de perturbation :

a) La concurrence agressive. Non seulement la lutte à couteau tiré est inutilement onéreuse, mais les précautions pour empêcher les guerres (on s'interdit les ajustements en baisse des prix) empêchent aussi d'atteindre l'objectif. Les accords de cartel peuvent y parer, mais *quid* entre deux périodes de cartellisation ? Lorsqu'on hésite par exemple sur la force respective de soi et d'autrui, ce qui freine la discussion sur le renouvellement ou provoque une violation de l'accord ?

b) Le maniement concurrentiel des variables demande des aptitudes spéciales. Comment escompter les aptitudes futures possibles des concurrents ?

c) L'incapacité à mettre en commun les ressources existantes. Les équipements, les procédés de fabrication seront-ils mis en commun ? C'est se désarmer. Oubliera-t-on que dans l'avenir le désaccord peut naître ? Comme on peut tout de même s'entendre sur des limites aux modifications futures (innovation technologique, nouvelles voies publicitaires) il y aura une certaine mise en commun, pas entière.

Supposons réalisée la maximisation du profit total, comment se fera le partage ? D'après la force de résistance que possèderaient les différentes firmes au cours d'un conflit éventuel (laquelle dépend elle-même de la liquidité, etc.) et d'après l'aptitude à négocier des participants ; enfin d'après la position politico-sociale des groupements qui sont liés aux participants.

W. Fellner se demande *in fine* quelle attitude doit observer l'Etat à l'égard des groupements oligopolistiques déclarés, tels que les cartels. Il estime que les accords exprès et tolérés permettent d'organiser mieux les ressources existantes à ce moment, mais qu'ils peuvent compromettre la progression de l'économie nationale.

La troisième question posée — la théorie des jeux peut-elle servir à l'étude des marchés oligopolistes ? — est examinée par Hans Neisser. Il énonce d'abord les données de la méthode du profit maximum, ordinairement employée pour traiter le problème de l'oligopole. Le vendeur est supposé n'avoir d'incertitude qu'en ce qui concerne la conduite des autres oligopoleurs. Il connaît la fonction de demande et les fonctions de coût de lui et des autres. Ceci posé, l'incertitude quant à la conduite amène le vendeur à conjecturer les réactions de son rival et à orienter ses décisions d'après cette anticipation. Mais ne s'engagera-t-on pas dans une chaîne infinie d'anticipations ? L'anticipation de la conduite des rivaux n'inclue-t-elle pas en effet l'anticipation de leurs anticipations ? La difficulté conduit Neisser à adopter une méthode différente, mettant l'accent sur les aspects de lutte de l'oligopole. Mais dans l'un et l'autre cas, la théorie des jeux s'applique mal. Neumann et Morgenstern ont admis que le gain global des parties serait toujours égal à une constante, alors que les profits des duopoleurs n'ont pas en général une somme constante. Il en résulte que le compor-

tement rationnel dicte une stratégie de moindre risque qui coupe la chaîne des anticipations, dans la théorie des jeux, mais à laquelle ne correspond rien dans le cas du duopole.

II. La seconde partie est, à l'inverse de la première, historique et sociologique surtout. Elle commence par un long et excellent article de J. Vuillemin consacré au rapport du syndicalisme ouvrier et du taux des salaires. C'est en somme un essai de concrétiser la force contractuelle d'un échangiste particulier, la main-d'œuvre industrielle. D'abord un rappel historique montre que le développement des unions ouvrières et la hausse des salaires ont été à peu près parallèles depuis le début du capitalisme. Pendant la première moitié du XIX^e siècle, les salaires se sont tenus en dessous du niveau critique, qui interdit la formation des unions parce que l'attention est accaparée par les problèmes de la vie immédiate. Puis le salaire a augmenté avec l'accumulation du capital. La fabrique, moins favorisée d'abord que le métier, a prospéré pendant la période impérialiste du capitalisme et suscité des syndicats qui ont mis fin au particularisme des métiers. Alors est apparu le syndicat universel qui travaille au nivellement géographique et fonctionnel des salaires.

L'auteur étudie ensuite le programme-type d'un syndicat actuel. Il dresse un tableau de la force contractuelle ouvrière suivant la structure respective du marché des produits et de celui du travail, depuis l'avantage maximum (traduit par le meilleur taux de salaire) résultant d'une concurrence pure sur le marché des produits et du monopole sur le marché du travail, jusqu'à l'avantage minimum qui résulte du monopole sur le marché du produit et du monopsonne sur celui du travail. Il remarque en terminant que la poursuite de tels programmes à courte période peut contrecarrer des plans à long terme en ce que le débat est mené à l'intérieur des institutions capitalistes et « exténue » la volonté révolutionnaire. Regrettons seulement que cet article soit formulé suivant une terminologie marxienne peu utile. Exemples (p. 269) : « C'est parce que les salaires étaient bas que les industries à gros capitaux fixes ont pu tenir malgré la diminution de la plus-value absolue due au progrès du capital constant. » Page 302 : « Le salariat signifie la rupture de l'équilibre entre la production et la consommation. » Formules toutes faites et dont la mode est en train de passer. Georges Duveau vient de décrire la même évolution dans le tome IV de l'*Histoire du Peuple français* sans s'embarrasser de ce fatras.

Jacques Mayer continue l'étude concrète de l'oligopole par l'examen des liaisons financières entre les grandes entreprises françaises. Avec une élégance mathématicienne et une précision économétrique, il définit les liaisons financières qui, pour beaucoup d'entreprises, convertissent un oligopole apparent en monopole réel. Ce ne sont pas les seules liaisons « structurelles », autrement dit indépendantes de l'état du marché, mais les plus importantes. Après un rapide exposé de la part des grandes entreprises dans la production, l'auteur analyse les renseignements de l'« Annuaire Desfossés » et découvre, par des méthodes mathématiques empruntées à la théorie des réseaux, l'existence de groupes compacts (de Wendel, Schneider, Sidelor, etc.).

La même remarque est faite par Pierre Bauchet au terme d'une étude de style différent, cette fois sociologique. La structure de l'industrie automobile française démontre la fragilité de la thèse suivant laquelle les monopoles se

résoudraient aujourd'hui en oligopoles. Entre les diverses sociétés existent des liens fonctionnels (rapports de fournisseurs à clients), financiers et personnels. Ces ensembles exercent des rapports de domination sur les industries connexes. L'observateur énonce en outre des constantes de comportement qui décrivent les choix permanents dans les combinaisons de quantités globales faites par les entrepreneurs. Le souci de ne pas réaliser de lourds investissements (faible rentabilité d'un marché étroit) en est la plus notable.

* * *

Erich Schneider résume le « dossier » en énumérant les tâches actuelles de la recherche sur les oligopoles. Les thèses et conclusions de Stackelberg ont été trop vite adoptées. L'hypothèse d'une parfaite transparence du marché est irréaliste et la thèse ne permet pas d'analyser à fond le problème de l'équilibre sur un marché oligopolistique. Mieux vaut utiliser les travaux de Frisch dans lesquels les conjectures des offreurs sur les réactions des concurrents sont introduites explicitement, sous la forme de coefficients de conjecture, comme données de l'analyse de l'équilibre. Ainsi s'achève cette « première livraison » sur l'oligopole, véritable bilan de la plus subtile des théories contemporaines et remarquable exemple d'une analyse de la réalité la plus courante par les concepts les plus abstraits. Mieux qu'un long traité, ce numéro d'*Economie Appliquée* fait progresser un débat arrivé au point mort faute d'études empiriques et de rapprochements nouveaux. Belle leçon de méthode et de conscience professionnelle.

JEAN VALARCHÉ,
professeur à l'Université de Fribourg.

La normalisation comptable au service de l'entreprise, de la science et de la nation¹

La récente publication par la société anonyme française « Esso » de ses comptes annuels sous la forme d'un « bilan cinétique » a ramené notre attention sur les notables efforts faits en France, dans le champ de la pratique, aussi bien que dans celui des sciences commerciales, aux fins de faciliter la mesure, l'analyse et le contrôle du rendement des entreprises.

La formule du bilan cinétique a été imaginée par M. André Brunet, professeur au Conservatoire national des arts et métiers et à l'Institut d'études politiques de l'Université de Paris, auteur d'un intéressant ouvrage paru il y a deux ans sur la *Normalisation comptable* et créateur de la première collection française consacrée à l'économie d'entreprise. C'est dans cette nouvelle bibliothèque qu'a pris rang avec succès le livre de notre compatriote E. Snozzi sur *l'Interprétation du bilan*.

¹ *La Normalisation comptable au service de l'entreprise, de la science et de la Nation. Objectifs et problèmes. Solutions françaises et étrangères* par M. ANDRÉ A. BRUNET, professeur au Conservatoire national des arts et métiers. 407 pages. Dunod, Paris.

Comparé au bilan traditionnel, le « bilan cinétique » s'en différencie tout simplement par un développement marginal de la rubrique réservée habituellement au solde du compte de pertes et profits. Ainsi, l'image de la gestion se trouve complétée par celle de la structure des capitaux. Le fait qu'une grande société française a adopté ce mode de faire est le signe avant-coureur d'une conception désormais plus dynamique de l'information comptable.

Sous le titre apparemment restrictif de *La Normalisation comptable au service de l'entreprise, de la science et de la Nation*, M. A. Brunet s'est livré à une pénétrante étude de cette importante question qui constitue une manifestation caractéristique de la vie économique contemporaine.

L'originalité de cette œuvre est triple. D'abord elle brosse pour la première fois un tableau exhaustif des problèmes que pose, sur les plans économique, financier et social, la présentation uniforme des comptes et des résultats ainsi que du calcul des prix de revient, et les solutions qu'offre cette nouvelle forme de technique administrative dans le domaine de la gestion rationnelle des entreprises, de l'organisation professionnelle, et du choix de la politique économique et fiscale.

En second lieu, le livre de M. André Brunet contient des vues originales sur la contribution que la normalisation comptable peut apporter tant à l'assainissement du climat social qu'aux recherches économiques.

Dans le domaine social, l'éminent directeur de l'Institut national des techniques économiques et comptables, après avoir disséqué les principales tentatives faites depuis un siècle en vue de réformer le salariat, dégage les véritables causes de leur échec. La défiance des travailleurs à leur égard tient avant tout à la limitation matérielle des réformes et à la disparité entre l'effort supplémentaire et sa rémunération. Aussi André Brunet voit-il la solution au problème psychologique du salariat dans la possibilité offerte au travailleur « parcellaire » — adjectif employé par certains sociologues pour caractériser la production contemporaine — d'une prise de conscience de l'entreprise dont il fait partie. C'est grâce à une information claire et objective sur les conditions de formation de la richesse dont il est l'artisan que l'ouvrier reprendra confiance et s'intégrera mieux au corps même de l'entreprise. Il s'agit là, en somme, d'un aspect de ces « Public Relations » dont l'opinion européenne est saisie depuis quelques années.

En fait, l'œuvre d'André Brunet dépasse le cadre étroit des techniques comptables lorsqu'il aborde hardiment l'aspect sociologique de son sujet et qu'il attribue à la distorsion dans l'emploi des techniques de production et des techniques d'information les méfaits imputés jusqu'ici à la « civilisation technicienne ». C'est pourquoi il n'hésite pas à prétendre que les ressources de la normalisation comptable doivent permettre aux dirigeants de l'économie comme à l'opinion publique d'apprécier en temps opportun l'évolution économique « en détechnicisant la technique » et en restituant à chacun « le sens et le goût des ensembles ».

L'œuvre de M. André Brunet est une intéressante contribution à la promotion de l'économie d'entreprise ; elle n'est pas la conclusion de raisonnements déductifs tirés de principes a priori, mais le fruit d'une vaste expérience acquise dans l'observation des faits, soit à l'étranger, soit dans des activités que l'auteur

exerce comme haut fonctionnaire spécialisé dans les questions économiques, soit encore comme administrateur d'entreprises publiques ou d'économie mixte, soit enfin comme professeur. Ajoutons que cet ami de notre pays vient périodiquement en Suisse, à la Commission économique pour l'Europe, pour y présider le groupe d'experts en matière de prix de revient des transports.

Nous sommes heureux d'avoir eu l'occasion de souligner tout l'intérêt économique et social d'un ouvrage qui fourmille d'idées originales et dépasse de beaucoup les frontières de la comptabilité.

CL. P. TERRIER,

professeur à l'Université de Genève.

L'extension de l'assurance obligatoire contre les accidents¹

L'assurance obligatoire contre les accidents, instituée par la loi fédérale du 13 juin 1911 sur l'assurance en cas de maladie et d'accidents (LAMA) et administrée par un établissement de droit public, la Caisse nationale suisse d'assurance en cas d'accidents (SUVAL), a été chez nous la première manifestation de l'assurance sociale obligatoire.

Cependant, imposée à un nombre limité d'entreprises seulement, elle ne réalise qu'incomplètement le but que vise toute institution dite sociale et qui est d'atteindre tout le monde, sans exception.

Cette lacune, atténuée bien imparfaitement d'ailleurs par la législation cantonale et par l'introduction de contrats-types et collectifs de travail prévoyant le principe de l'assurance-accidents obligatoire dans certaines branches où elle ne l'était pas encore, devait être comblée. De gros efforts ont été faits ces derniers temps dans ce sens. Ils n'ont pas été vains puisqu'il en est résulté l'élaboration de dispositions légales, dont les unes entreront très prochainement en vigueur, tandis que les autres ne sont qu'à l'état de projet encore. Voici ces dispositions :

1. Les articles concernant l'assurance-accidents dans la loi sur l'agriculture du 3 octobre 1951.

L'ouvrier agricole, à l'instar de l'ouvrier de tout autre secteur et du fait de la mécanisation croissante, est beaucoup plus exposé qu'il ne l'était autrefois. Il est donc normal qu'on ait pensé à le prémunir contre les conséquences économiques des accidents.

Cependant, au vu des conditions très particulières de l'agriculture, on n'a pas voulu instituer une assurance identique à celle qui relève de la LAMA. Elle en diffère même sur de nombreux points.

Ainsi, liberté complète est laissée à l'employeur quant au choix de l'assureur (privé). D'autre part, et contrairement à ce que le texte légal laisse entendre, il n'y a pas obligation de droit public pour le patron d'assurer son personnel contre les accidents. Il y va néanmoins de son intérêt car, en l'absence d'une

¹ ALEXANDRE BERENSTEIN : *L'extension de l'assurance obligatoire contre les accidents*. Imprimerie du Journal de Genève. 50 pages, Genève 1952.

telle assurance, il se verra forcé, si l'un de ses ouvriers est accidenté, de verser l'équivalent des prestations qui auraient été payées s'il n'avait pas violé son obligation contractuelle. Autre différence enfin, les accidents professionnels seuls sont assurés (on sait que l'assurance des accidents non professionnels est non seulement prévue, mais imposée par la LAMA).

L'auteur estime que tout n'est pas parfait encore. C'est pourquoi il conclut en espérant que ces dispositions de la loi sur l'agriculture concernant l'assurance-accidents ne constitueront pas une fin, mais un premier pas vers la véritable assurance sociale, à son avis, la seule valable.

2. *Les articles relatifs à l'assurance-accidents dans le projet de loi sur le travail* (projet de loi fédérale sur le travail dans l'industrie, l'artisanat, le commerce, les transports et les branches économiques similaires).

Ces articles, qui subiront sans doute de nombreux amendements avant d'être adoptés (ce qui est encore problématique), feraient l'objet d'un titre quatrième de la LAMA. Ils tendraient à ce que tous les employés, à quelques exceptions près, qui ne sont pas soumis à l'assurance de la Caisse nationale, soient assurés d'office et obligatoirement, non plus auprès de cet établissement, mais auprès d'assureurs privés.

Au contraire de ce que nous avons vu pour la loi sur l'agriculture, l'employeur ne pourrait se soustraire à l'obligation (de droit public) d'assurer ses employés contre les accidents professionnels et non professionnels. Des mesures sévères seraient prises contre celui qui, intentionnellement ou par négligence, omettrait de le faire.

A cette obligation de l'employeur correspondrait pour les compagnies privées désirant exploiter cette assurance, le devoir de ne refuser aucune entreprise proposante et d'accepter, sans exclusion, ni réserve possible, tous les employés de ces entreprises. Ainsi, la liberté des assureurs privés diminuerait fortement, d'autant plus que les primes, calculées par eux, devraient être soumises à l'approbation du Conseil fédéral.

Et comme les prestations offertes en cas d'invalidité permanente et de décès ne pourraient en aucun cas rivaliser avec celles de la Caisse nationale, toujours selon l'auteur, ce dernier se demande s'il n'eût pas été préférable de prévoir l'élargissement du champ d'activité de ladite Caisse et d'en faire dépendre cette assurance.

M. Berenstein, on s'en rend compte, est un partisan fervent de la socialisation et surtout de la nationalisation de l'assurance, dans certaines branches tout au moins. Peut-on souscrire entièrement à ses conclusions? Nous ne le pensons pas. C'est tout le problème de la nationalisation qui se pose ici. On connaît trop la dangereuse léthargie qu'entraîne la non-concurrence (et qui se répercute sur quantités de domaines) pour y revenir dans le cadre de ces lignes. Bornons-nous simplement à constater que l'étatisation de l'assurance en Suisse enlèverait à l'économie privée l'un de ses plus importants et plus vivants secteurs. Le législateur, semble-t-il, l'a compris. Nous ne pouvons que nous en réjouir.

R. JUNOD.

Notions de droit pour employés de banque¹

Ce cours, le cinquième de la précieuse série des « Manuels de technique bancaire » est destiné avant tout à la préparation des candidats aux examens pour l'obtention du diplôme d'employé de banque. C'est pourquoi il s'en tient strictement au programme et laisse de côté le domaine des papiers-valeurs et des documents commerciaux, d'autant plus qu'il existe déjà un ouvrage spécialisé à cet effet, le deuxième de cette série.

Le plan est dicté par la matière. Un premier chapitre familiarise le lecteur avec les notions générales de la science du droit ; on y trouve succinctement et clairement exposées les questions relatives au droit des personnes, de la famille et des successions, telles qu'elles peuvent se présenter dans l'activité bancaire.

Les chapitres suivants traitent des différentes espèces de contrats selon l'ordre systématique du Code des obligations. Puis une division est réservée au vaste domaine des sociétés et au Registre du commerce, une autre aux droits réels et la dernière à la loi fédérale sur la poursuite pour dettes et la faillite.

Il est évident que cet ouvrage ne saurait suffire pour étudier systématiquement notre droit. L'auteur ne le cache pas ; dans sa préface, il recommande au lecteur de se reporter aux textes légaux sur chaque matière ainsi qu'aux principaux commentaires.

Ecrit dans un style souple et libéré de toute aridité, cet ouvrage est un guide précieux qui est appelé à rendre service non seulement aux employés de banque préparant leurs examens de diplôme, mais à toute personne cherchant à se documenter sur les questions juridiques de la vie pratique.

PIERRE CHESAUX.

Zwischen Kapitalismus und Syndikalismus

Die Gewerkschaften am Scheideweg²

M. Briefs, professeur allemand, ayant passé une partie de sa vie aux USA, dont la langue et les problèmes sociaux lui sont également familiers, a voué toute son activité à la défense des droits et du *statue personae* de l'ouvrier. Il a toujours su apprécier l'utilité des organisations — les syndicats ouvriers en particulier — qui se sont placées à la tête du monde travailleur, tant que ce n'était que leur dignité et leurs droits sociaux qu'elles protégeaient devant l'écrasant égoïsme matérialiste et le libéralisme économique avec tous ses excès. Longtemps militant syndicaliste et bénéficiant d'excellentes relations dans l'industrie et les affaires, il se trouve particulièrement bien placé pour en parler.

¹ E. ALBISETTI : *Notions de droit pour employés de banque*. « Manuels de technique bancaire. Librairie Payot, Lausanne — Société suisse des commerçants, Zurich. 1951. 176 pages.

² GÖTZ BRIEFS : *Zwischen Kapitalismus und Syndikalismus — Die Gewerkschaften am Scheideweg*. Editions A. Francke S. A., Berne, août 1952, 188 pages.

L'auteur constate avec un vif regret que, depuis la seconde guerre mondiale, les syndicats ouvriers, profitant de la situation des années d'après-guerre, renforcèrent rapidement leur position de façon à devenir des appareils bureaucratiques tout puissants, à caractère combattif permanent, en abusant de la force en faveur de leurs fonctionnaires et sacrifiant au collectif la liberté individuelle et la personne humaine. Briefs veut nous rendre attentifs à ce danger-là. A l'Est, domine un redoutable et puissant adversaire du capitalisme. Mais il est encore plus que cela : ennemi du christianisme et de l'humanisme, sa victoire signifierait la fin de la renaissance et l'anéantissement de notre passé.

Le but des syndicats ne doit pas être de devenir des monolithes. Aucune démocratie ne le supporterait. Ils ne peuvent pas non plus assumer la tâche d'une représentation populaire, car ils ne sont toujours qu'une minorité. La plus lourde erreur qu'ils pourraient commettre serait de se persuader, et avec eux leurs propres troupes, qu'ils doivent prendre le pouvoir. Il en résulterait un système étatique, aboutissant à un totalitarisme. Ce qui fait la force d'un Etat et qui en assure une solide base, ce sont ses multiples institutions. L'auteur les divise en deux groupes :

Les institutions communautaires telles que l'église, la famille, les groupes culturels, les associations professionnelles. Les autres institutions qui ont un but lucratif ou économique, comme l'exploitation d'une entreprise. Citons comme exemples les cartels, les trusts, les holdings, les sociétés anonymes, les syndicats, etc.

Pour que l'Etat et ces institutions fonctionnent bien, il faut qu'elles reposent sur des qualités, des vertus humaines telles que l'éthique, la sincérité, une volonté axée sur le bien, l'altruisme.

Ces qualités ne peuvent être acquises qu'au sein des institutions communautaires.

Voilà pourquoi l'auteur fait à juste titre grief à la croyance naïve que le « demos » soit un ensemble d'individus bons et raisonnables en eux-mêmes. Depuis le moyen âge, le monde a assisté chronologiquement ou simultanément aux spectacles les plus variés : nominalisme, panthéisme, sécularisation et vulgarisation de l'esprit, libéralisme économique, capitalisme, matérialisme — marxisme (socialisme absolu et modéré), divers types de totalitarismes et de démocraties : nous en sommes arrivés à un mécontentement général et à une désunion. L'échec de toutes ces philosophies a été plus ou moins complet. C'est en quelque sorte un réarmement moral que l'auteur nous propose à leur place, sans qu'il n'ait jamais usé de ce terme.

M. Briefs, excellent dialecticien étudie systématiquement les problèmes du capitalisme, de la démocratie et du syndicalisme, du socialisme, du communisme.

Dans un chapitre spécial, il analyse plus particulièrement les syndicats et le problème de la co-gestion (die Mitbestimmung) en Allemagne. Par la co-gestion, le conseil des ouvriers et le syndicat sont représentés au sein du conseil d'administration de l'entreprise. L'année passée, les syndicats ont élaboré en toute hâte une loi en la matière. Sous menace de l'union syndicale allemande (DGB), le gouvernement se vit obligé de la ratifier.

Depuis 1950, le syndicalisme allemand a connu un progrès extraordinaire. La situation s'est aggravée jusqu'en 1952 où l'on prévoyait même dans certains milieux bien informés une socialisation des industries lourdes et des grandes entreprises en général. M. Briefs ne pouvait pas prévoir que l'année 1952 marquerait l'apogée de ce développement et qu'en 1953 la poussée syndicaliste allait tout à coup perdre de son efficacité.

Fin connaisseur et spécialiste de la question, l'auteur présente une étude approfondie des syndicats et du syndicalisme : il a décrit leurs multiples faces et mis en lumière les mobiles auxquels ils obéissent. M. Briefs a voulu rendre le lecteur attentif au danger que représentent les puissants syndicats (*Machtgewerkschaften*) qui se sont développés sous l'impulsion du parti socialiste. C'est cependant ce dernier qui est la force dominante de ce complexe et qui serait prêt à prendre le pouvoir au moment opportun. Pourquoi les syndicats se livrent-ils pieds et poings liés au socialisme ? Ne savent-ils pas par expérience que l'obéissance aveugle à un parti politique signifie l'abandon de tout auto-contrôle, de leur indépendance ; en déviant de leur but premier, ils préparent le terrain au totalitarisme et ils creusent leur propre tombeau. Ni fascisme, ni national socialisme, ni communisme n'ont toléré de syndicat. N'est-ce pas leur devoir de maintenir leur autonomie afin de sauvegarder des réalités qui ont conservé toute leur valeur : droits, dignité, honneur, liberté de l'homme qui travaille ?

Le lecteur puisera dans cet ouvrage matière à de nombreuses réflexions : il y trouvera une image claire et précise de la situation actuelle des syndicats dont la politique est aujourd'hui fort embrouillée.

J. BEFFA.

Revue internationale du Travail

(Paraît en trois éditions distinctes : française, anglaise et espagnole.)

Publiée mensuellement par le Bureau international du Travail, depuis janvier 1921, la *Revue internationale du Travail* contient des articles de fond qui reflètent l'évolution de la politique sociale sur le plan international et dans les différents pays ; des exposés documentaires, des statistiques du coût de la vie, du chômage, de l'emploi, des salaires et des heures de travail ; enfin, une rubrique bibliographique.

Prix du numéro : Fr. 2.40 suisses, abonnement annuel : Fr. 24.— suisses.

Envoi gratuit d'un numéro spécimen et du catalogue des publications du B.I.T. sur demande adressée au Bureau international du Travail, Genève.

Nous avons reçu les ouvrages suivants sur lesquels nous nous réservons de revenir dans un de nos prochains numéros :

ANTOINE JEAN-CLAUDE : *L'échange et la durée*. Ed. A. Colin, Paris, 1953, 114 p.

DARGENT E. : *Les modèles macroéconomiques de séquence*. Ed. A. Colin, Paris, 1953, 150 p.

DEONNA RAYMOND : *Mémento de l'Economie suisse*. Ed. Radar, Genève, 1953, 104 p.

DOLLEANS EDOUARD : *Histoire du mouvement ouvrier. De 1921 à nos jours*. Ed. A. Colin, Paris, 1953, 480 p.

GISCARD D'ESTAING EDMOND : *La France et l'unification économique de l'Europe*. Ed. Génin, Paris, 1953, 269 p.

JABERG PAUL : *Reden und Aufsätze über Bankpolitik, Wirtschaft und Finanzen 1916-1953*. Ed. Orell Ffissli, Zurich, 1953, 304 p.

LUKAC DUSAN : *L'intégration économique — Solution de la crise de l'Europe ?* Libr. E. Droz, Genève, 1953, 175 p.

MEISTER HANS : *Das schweizerische Buchdruckgewerbe*. Ed. A. Francke, Berne, 1953, 109 p.

MERCILLON HENRI : *Le Cinéma aux Etats-Unis — Etude économique*. Ed. A. Colin, Paris, 1953, 199 p.

MONTCHALL MAX : *La propriété par étages et par appartements*. Impr. Tribune de Genève, Genève, 1953, 60 p.

OTTENHEIMER JEAN : *Comment meurent les monnaies*. Ed. Génin, Paris, 1953 ; vol. I : 231 p. ; vol. II : tableaux annexes : 26.

Publication de l'Associazione Bancaria Italiana : *Comptes rendus de la première Conférence internationale du crédit*. Rome, 1953, vol. III : 474 p.

Publication de la Bibliothèque générale de l'Ecole pratique des Hautes Etudes : *Villes et Campagnes*. Ed. A. Colin, Paris, 1953, 480 p.

Publication de l'I. N. S. E. E. : *Mémento économique : La Pologne*. Ed. Pr. Univ. de France, Paris, 1954, 262 p.

Publications des Nations Unies :

Annuaire des droits de l'homme pour 1950. New-York, 1952, 680 p.

Annual Bulletin of Transport Statistics 1952. Genève, 1953, 262 p.

Bulletin économique pour l'Europe, 2^{me} trimestre 1953, vol. 5, n° 3, Genève, 1953, 69 p.

Bulletin trimestriel de statistiques de l'acier pour l'Europe, n° 13, Genève, 1953, 120 p.

- Les conditions économiques au Moyen-Orient 1951-1952.* New York, 1953, 191 p.
- Domaines dans lesquels le développement économique de certains pays de l'Asie et de l'Extrême-Orient est entravé par le manque de personnel qualifié.* Bangkok, 1951, 138 p.
- Electrification rurale.* Genève, 1953, 1^{re} part., 182 p. ; 2^{me} part., 58 p.
- Etude sur le commerce entre l'Amérique latine et l'Europe.* Genève, 1953, 128 p.
- Quelques progrès importants réalisés en 1953 dans la technique de la sidérurgie.* Genève, 1954, 39 p.
- Rapport sur l'Economie mondiale 1951-1952.* New York, 1953, 154 p.
- Rapport sur un fonds spécial des Nations Unies pour le développement économique.* New York, 1953, 67 p.
- Unis contre la misère.* New York, 1953, 79 p.

Publications de l'O. E. C. E. :

- Aspects de l'industrie automobile aux U. S. A.* Paris, 1953, 93 p.
- Aspects de la normalisation aux Etats-Unis et en Europe.* Paris, 1953, 95 p.
- Le bois dans la construction.* Paris, 1953, 118 p.
- La boissellerie.* Paris, 1953, 44 p.
- Economic conditions in the United States.* Paris, 1953, 25 p.
- Economic conditions in the United Kingdom.* Paris, 1953, 25 p.
- Economic conditions in Denmark, Iceland, Norway and Sweden.* Paris, 1953, 46 p.
- Economic conditions in the Federal Republic of Germany.* Paris, 1953, 25 p.
- Engrais phosphatés.* Paris, 1953, 79 p.
- La galvanisation aux Etats-Unis.* Paris, 1953, 142 p.
- Politique des loyers dans les pays d'Europe.* Genève, 1953, 104 p.
- Situation et problèmes de l'économie française.* Paris, 1953, 33 p.
- Situation et problèmes de l'économie italienne.* Paris, 1953, 25 p.
- Situation et problèmes de l'économie des pays du Benelux.* Paris, 1953, 33 p.
- Utilisation de l'aviation dans l'agriculture aux Etats-Unis.* Paris, 1953, 109 p.

SCHUTZ WALTER A. : *Einmalige Wertzugänge in der Einkommensbesteuerung.*
Ed. Polygraphischer Verlag A.G., Zurich, 1953, 222 p.