

Bibliographie

Autor(en): **[s.n.]**

Objekttyp: **BookReview**

Zeitschrift: **Revue économique et sociale : bulletin de la Société d'Etudes Economiques et Sociales**

Band (Jahr): **10 (1952)**

Heft 4

PDF erstellt am: **20.09.2024**

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Bibliographie

Les Syndicats aux Etats-Unis¹

On sait l'importance que revêtent les syndicats ouvriers dans la vie publique américaine, comme aussi dans la vie des entreprises. L'Européen est, en général, assez mal renseigné sur la structure de ces vastes organisations ouvrières, que ce soit l'A. F. L. (American Federation of Labor) ou le C. I. O. (Congress of Industrial Organisations). Un Français, qui a longtemps séjourné aux Etats-Unis d'Amérique et qui s'y était rendu spécialement pour y étudier les syndicats, leur force et leur originalité, vient de publier une étude extrêmement documentée et complète sur le mouvement ouvrier de ce pays. Etant donné le rôle fondamental que les syndicats jouent sur le plan économique, social et politique, la lecture attentive d'un tel ouvrage est indispensable pour celui qui veut comprendre certaines décisions prises par les autorités américaines obligées de tenir compte des forces ouvrières. Un chiffre suffira pour se faire une idée de cette puissance ; on compte aujourd'hui un peu plus de 16.000.000 d'adhérents comme effectif total des syndicats, soit le sixième de la population âgée de plus de 21 ans. Si certaines entreprises sont maintenant encore libres de toute influence syndicale, du fait que leurs ouvriers n'appartiennent à aucune des organisations existantes, la très grande majorité d'entre elles n'occupe que du personnel syndiqué et est en rapports étroits avec les puissances dirigeantes syndicales.

Le premier chapitre est consacré au pouvoir des syndicats et au rôle qu'ils ont joué dès leur création jusqu'à aujourd'hui. Il en est des syndicats aux Etats-Unis comme des partis en Europe : ils se partagent des zones d'influence ou, au contraire, ils sont en compétition. Dans un deuxième chapitre, l'auteur décrit l'organisation syndicale, à la fois verticale et horizontale. En cela elle rappelle les organisations de notre continent. C'est l'occasion pour M. Waline de donner des renseignements fort intéressants sur la tendance à la centralisation, sur les conventions, sur les réserves financières des syndicats. L'Européen reste rêveur devant de telles données. On va jusqu'à comparer les réserves de certains syndicats aux fortunes de tel ou tel magnat de l'industrie. La formation des cadres innove sur plusieurs points. Il existe actuellement une école pour les jeunes gens désirant faire carrière dans les organisations syndicales et des cours ont été organisés par l'Université de Harvard pour le perfectionnement des secrétaires syndicaux déjà placés.

¹ PIERRE WALINE : *Les Syndicats aux Etats-Unis*. Cahiers de la Fondation nationale des sciences politiques. Librairie Armand Colin, Paris, 1951, 191 pages.

M. Waline a eu le privilège d'aborder la plupart des dirigeants syndicalistes ; il brosse le portrait de quelques-uns d'entre eux, parmi les plus caractéristiques : Philippe Murray, John Lewis, Walter Reuther et d'autres encore.

Un problème important est celui des tendances des organisations ouvrières auxquelles l'auteur consacre des pages aussi intéressantes que perspicaces. Il aborde également la position prise par les syndicats devant l'entreprise privée. Ce qui caractérise l'attitude actuelle du A. F. L., par exemple, et du C. I. O., c'est un opportunisme réaliste érigé en doctrine. M. Waline étudie également l'attitude des syndicats en face de la politique américaine et les contradictions peut-être qu'elle présente, puisque d'une part les syndicats se prétendent neutres et d'autre part, ils jouent un rôle essentiel dans les élections américaines. Il a même été question de créer un troisième parti, mais il ne semble pas que l'évolution soit suffisamment avancée pour que ce projet devienne réalité avant longtemps.

Quoique les organisations patronales ne rentrent pas dans le cadre d'une telle étude, l'auteur a désiré cependant présenter succinctement les grandes organisations patronales et le rôle qu'elles jouent en face des syndicats ouvriers. Il était nécessaire d'aborder aussi le problème des conventions collectives. Là aussi le point de vue des chefs syndicalistes ouvriers s'identifie avec celui des secrétaires patronaux pour lesquels le droit des deux parties de négocier collectivement sans immixtion du gouvernement est reconnu par tous. Patrons et ouvriers aux Etats-Unis considèrent que c'est grâce à cette compréhension mutuelle que le système de l'entreprise privée peut continuer à fonctionner et à procurer aux Américains leur haut standard de vie. L'avant-dernier chapitre est intitulé : « Le syndicat dans l'entreprise ». Il intéressera particulièrement patrons et ouvriers de notre pays, qui découvriront dans le système américain des méthodes très différentes de celles qui sont reconnues en Europe. Il suffit que la majorité des électeurs ouvriers se prononcent contre tout syndicat pour qu'il n'y ait ni convention collective ni « bargaining agent ». Quant aux comités d'entreprise, c'est plutôt leur passé qui présente de l'intérêt, alors qu'ils sont moins vivants maintenant. Cela n'empêche pas que le syndicalisme tend à devenir obligatoire. En conclusion de ce chapitre on peut dire que l'affirmation : « Vérité en deçà de l'Atlantique, erreur au delà », se trouve une fois de plus justifiée. Enfin, l'auteur consacre son dernier chapitre aux conflits du travail et à l'intervention de l'Etat. Il rappelle la discipline extraordinaire observée par les ouvriers américains lors des grèves, ce qui ne peut qu'accentuer leur puissance et plus encore peut-être, celle de leurs secrétaires. L'Etat intervient le moins souvent possible, mais lorsque l'arrêt du travail offre un danger national, le président des Etats-Unis ne craint pas d'intervenir personnellement, afin de mettre rapidement fin à des cessations de travail dont les répercussions sur la vie économique et politique, non seulement des Etats-Unis mais encore du monde, pourraient avoir des conséquences incalculables. Dans sa conclusion, M. Waline pense, avec d'autres Américains, que si l'entreprise privée doit survivre, une intégration effective des syndicats et des chefs d'entreprises doit être trouvée.

Nous sommes heureux de recommander la lecture de l'étude de M. Pierre Waline qui paraît dans la Collection des Cahiers de la Fondation nationale

des Sciences politiques. Son style en est agréable et l'intérêt soutenu jusqu'aux dernières pages ; c'est une remarquable analyse d'un des aspects de la vie américaine qui souvent nous échappe, faute d'avoir vécu dans le pays et de sentir les choses en Américain. Le lecteur y trouvera aussi des renseignements détaillés sur la loi Wagner de 1935 qui a été le fondement même de toutes les relations industrielles de 1935 à 1947, ainsi que sur la loi Hartley Taft qui s'est substituée à la première.

J. GOLAY.

Quelques traits généraux de l'histoire industrielle suisse¹

Dans une récente étude, M. Masnata, directeur de l'Office suisse d'expansion commerciale, à Lausanne, a brossé un tableau très vivant de l'histoire industrielle suisse. Il a su éviter l'écueil d'une monotone nomenclature. L'auteur, qui connaît fort bien l'organisation de l'industrie suisse et son aspect actuel, a cherché quels sont les traits généraux que l'on retrouve dans le développement historique de celle-ci. Sans vouloir remonter à l'origine de nos industries, il a parfaitement su dégager les caractères essentiels de certaines branches de notre production, en recourant à l'étude du passé pour mieux saisir le présent et comprendre l'importance qu'a pu prendre un des secteurs les plus utiles de l'activité humaine : l'industrie.

Après avoir relevé les caractéristiques de l'essor industriel suisse du XVI^e au XVIII^e siècle, M. Masnata étudie l'évolution générale et particulière des industries suisses aux XIX^e et XX^e siècles. Les deux aspects essentiels de cette évolution sont les changements dans la technique de production et celui des débouchés commerciaux. Parfois certaines usines ont trouvé leur origine dans les besoins d'industries déjà bien assises sur notre territoire, mais réclamant des machines nouvelles et plus modernes. Ainsi est née l'industrie suisse des machines, fille de l'industrie textile. L'horlogerie et les industries chimiques occupent une place à part.

La qualité d'un produit ne suffit pas à son succès. Il faut encore pouvoir le vendre. M. Masnata voit un rapport étroit entre l'extension des marchés commerciaux au XIX^e siècle et le développement industriel suisse. Mais notre étroite dépendance de l'extérieur n'a pas eu que des avantages. Elle nous a obligés à nous conformer constamment aux besoins de nos clients, à chercher toujours des produits nouveaux et à nous adapter aux diverses politiques économiques de nos voisins, qui se sont transformées au fur et à mesure que ces derniers ont rencontré des difficultés d'ordre monétaire et autres.

Enfin, l'auteur n'a pas de peine dans sa conclusion à montrer la valeur des échanges industriels tant pour le pays producteur que pour le pays consommateur.

Il est trop rare que des études aussi condensées soient publiées ; c'est une raison de plus de signaler à nos lecteurs l'excellent texte de M. Masnata.

J. GOLAY.

¹ ALBERT MASNATA : *Quelques traits généraux de l'histoire industrielle suisse*. Edition Office suisse d'expansion commerciale, Lausanne, 1952, 24 pages.

Essai sur la politique des subventions administratives¹

L'ouvrage de M. J. Boulouis est consacré à l'étude des subventions administratives. Cette pratique est d'origine ancienne, mais a connu un grand développement au cours de ce siècle en raison particulièrement de la crise des finances locales accentuée par les tâches toujours plus nombreuses dont on charge l'Etat. Aussi peut-on parler non seulement d'une pratique, mais bien d'une politique des subventions. Celles-ci sont de plusieurs sortes et bien qu'il soit malaisé d'en faire toujours la distinction, on peut les classer, en suivant M. Boulouis, comme suit :

Les subventions économiques sont des sommes d'argent versées à des particuliers ou à des entreprises dans le dessein d'agir sur le développement ou les conséquences de la conjoncture économique. Parmi celles-ci, on distingue encore les primes d'encouragement et les subventions compensatrices de prix.

Par subventions publiques, il faut entendre ici l'aide financière accordée par des personnes publiques à des personnes privées dont la fonction est assimilable à la notion de service public. Ce seront les subsides versés aux compagnies de transports par chemins de fer, aux compagnies de navigation maritime ou aérienne qui ne peuvent plus faire face aux frais d'exploitation et que l'on veut maintenir en activité pour le bien public. Il en est de même des subventions accordées à certains établissements privés d'enseignement.

Les subventions administratives sont des sommes d'argent versées par une collectivité publique supérieure, généralement l'Etat, à une collectivité publique inférieure ou secondaire pour lui permettre de pourvoir aux charges de services publics dont elle assume la gestion. Comme la subvention administrative connaît de multiples formes, ajoute l'auteur, il serait pour le moins téméraire d'en vouloir donner une définition précise, aucune définition n'étant capable d'en faire apparaître en quelques phrases, tous les aspects. Le lecteur aura d'ailleurs tôt fait de s'en convaincre, menacé de perdre le fil de l'étude dans le dédale des divisions et sous-divisions de ce travail extrêmement fouillé, même peut-être trop détaillé pour le lecteur suisse. En effet, à l'exception de la première partie de l'ouvrage qu'il consacre au développement des subventions en France, Etat unitaire de type centralisé, en Angleterre, Etat unitaire à self-gouvernement et en Suisse, Etat fédératif, l'auteur a limité son étude à la France.

La deuxième partie est consacrée au problème administratif, soit à la politique des subventions et à l'administration locale. Les conclusions auxquelles est amené M. Boulouis ne sont guère optimistes. Malgré l'œuvre réalisée, les écoles créées, les nouvelles installations d'eau et d'électricité, le développement des réseaux routiers et ferroviaires, par exemple, ce système fonctionne mal, écrit l'auteur et « son principal défaut réside dans l'incompréhension constante de son esprit, dans une inadaptation permanente aux buts qu'il se propose d'atteindre ». Le système des subventions est fondé sur un attrait, celui d'une sorte de prime directe, par l'octroi d'une somme d'argent ou

¹ JEAN BOULOUIS : *Essai sur la politique des subventions administratives*. Cahiers de la fondation nationale des sciences politiques n° 21. Librairie Armand Colin, 1951, 334 pages.

indirecte, par l'allègement des charges locales. « Dès lors, comment ne pas voir qu'il n'y a qu'une manière de l'employer utilement par la concurrence et la compétition. Les Anglais ne l'ont pas conçu autrement ».

Le problème financier, soit la politique des subventions et les finances locales, fait l'objet de la troisième partie. Il s'agit de la répartition des ressources ; optera-t-on pour l'indépendance des ressources ou la liaison des budgets ? C'est la question du compromis fiscal dans les Etats fédératifs. Mais partout l'évolution historique est la même : les finances locales disparaissent au profit des finances nationales qui s'étendent jusqu'à l'échelon local par l'intégration des budgets locaux dans le budget général.

Aussi comment être surpris des conclusions de l'auteur : la pratique des subventions est d'essence centralisatrice. Pour s'assurer du bon usage des sommes versées, l'autorité s'arroge un droit de contrôle, fixe des modalités uniformes pour tous les bénéficiaires. L'aboutissement de ce processus est non seulement une centralisation administrative, mais financière aussi ; les communes voyent leurs recettes diminuer en même temps que s'accroissent leurs charges et perdent de plus en plus leur autonomie, fondement de la démocratie telle que nous l'entendons.

Dans cette marche vers la centralisation, le système des subventions est apparu à l'auteur comme une institution de transition de la soumission toujours plus accentuée des corps territoriaux au pouvoir central. « Par là, conclut l'auteur, elle note une évolution qui nie, toute entière, l'évolution libérale du XIX^e siècle et qui conduit directement, par delà les idées politiques, à des structures totalitaires ».

Nous savons gré à M. J. Boulouis d'avoir mis le doigt sur ce phénomène dont les conséquences sont inestimables et si nous lui reprochions la profusion de détails avec laquelle il cite la législation française, qui nous fait parfois perdre de vue l'essentiel, la valeur scientifique de cette étude n'en serait en rien diminuée.

P. CHESAUX

La vente aux Etats-Unis¹

C'est une publication due au Ministère du commerce des Etats-Unis. Or, à ce même ministère, M. Averell Harrimann s'exprimait voici quelques années (*Saturday Evening Post*, mai 1947) en faveur du commerce d'importation en ces termes : « Nous devons importer pour vivre ». D'autre part, la carence de dollars oblige de nombreux gouvernements à se les procurer par des exportations accrues aux Etats-Unis. Ainsi, le problème de la vente aux Etats-Unis de produits étrangers revêt-il actuellement une grande importance.

Aussi, à l'usage des commerçants d'outre-mer, les autorités américaines ont-elles fait recueillir les principales règles du commerce d'importation et

¹ GUSTAV E. LARSON et MARSHALL N. POTEAT : *La vente aux Etats-Unis*, Réimpression Economic Cooperation Administration, Bureau du Délégué pour la France. Paris, France, 1951, 214 pages.

quelques sages conseils ; recueil basé essentiellement sur des expériences et qui indique de façon générale les moyens et les méthodes de vente aux Etats-Unis.

Voici tout d'abord quelques traits du marché américain : celui-ci est immense, pas moins de vingt millions de personnes sont employées à la distribution des marchandises ; les frais de distribution représentent une grande partie de chaque dollar dépensé par le consommateur ; la concurrence est très serrée (des milliers de nouveaux produits apparaissent chaque année), aussi est-il nécessaire d'obtenir un chiffre d'affaires élevé et un renouvellement rapide des stocks : le bénéfice net ne représente qu'un pourcentage relativement bas du chiffre d'affaires.

Un fait qui ne laissera pas de surprendre le lecteur est que la masse des affaires traitées se répartit essentiellement entre des établissements modestes, aux capitaux relativement peu importants.

Le problème de la conquête de ce marché est l'un de ceux qui se posent de prime abord. L'exportateur éventuel sera sans doute agréablement surpris d'apprendre que de grands moyens financiers ne sont pas nécessaires : en effet, il n'est pas recommandable de chercher à atteindre tout de suite l'ensemble du marché. La distribution est fonction directe des possibilités financières de l'entreprise : le marché peut être fragmenté en zones géographiques, zones de clientèle, ou régions témoins : c'est ainsi que de nombreuses maisons américaines ont, elles aussi, débuté.

Le problème essentiel est le choix de la méthode de vente : la sélection de la méthode la plus efficace est le résultat d'un examen approfondi ; il demande une étude serrée du produit à vendre et de tous les facteurs que comporte son introduction sur le nouveau marché (habitude de la clientèle et importance des méthodes longuement éprouvées.)

Mais la conquête d'un marché n'est pas sans risques et des échecs ont parfois mis un terme à des entreprises conçues de façon trop hasardeuse.

Parmi les causes d'insuccès, il y en a de plus fréquentes que d'autres ; et c'est leur étude qui a guidé d'abord les auteurs de « La Vente aux Etats-Unis ». En voici quelques unes : 1. méconnaissance des besoins des consommateurs ; 2. mauvaise allocation des budgets publicité et vente ; 3. non-synchronisation de l'effort publicité et distribution ; 4. campagne de publicité effectuée au mauvais moment ; 5. mauvaise sélection des vendeurs et intermédiaires ; 6. qualité non constante ; 7. incapacité de maintenir une production régulière ; 8. expédition pas faite en temps voulu.

Des cartes, des tableaux, des diagrammes, des photos complètent l'exposé. Celui-ci se subdivise en trois sections générales concernant les marchés, les méthodes de distribution et la préparation d'un programme de vente.

Voyons à titre d'exemple quelques unes des soixante questions qu'un commerçant résoud, lors du lancement d'un produit, dans le domaine à première vue secondaire de l'emballage : L'emballage *chez le client* est-il détruit, utilisé ou rendu ? Quelle est l'importance de la couleur, de la forme ? *Chez le commerçant* : à quel genre de commerçant le produit est-il destiné ? L'emballage prendra-t-il place dans la vitrine ? Un référendum a-t-il été organisé chez les commerçants ? *En transit*, quel est le moyen de transport ? Utilise-t-on des cartons ou des caisses ? Les transporteurs reçoivent-ils des instructions

spéciales ? *En entrepôt*, où le produit est-il entreposé ? quelle manutention doit-il subir ? Quelle est la durée de l'entreposage ? *A l'usine*, sous quelle forme reçoit-on l'emballage ? Quelles sont les machines utilisées ?

En ce qui concerne *l'emballage et la présentation*, ainsi que le *développement des ventes*, les questions sont les suivantes : L'emballage portera-t-il une marque de fabrique ? Donne-t-on des programmes de T. S. F. ? Comment sont les emballages concurrents ? Enfin il convient d'envisager le problème de *l'emballage et de la législation*.

A côté de conseils purement techniques ou commerciaux, « La Vente aux Etats-Unis » contient des recommandations d'ordre juridique concernant par exemple les contrats avec des intermédiaires.

En outre, quelques cas d'espèce décrivent les débuts ou les expériences de quelques jeunes entreprises américaines (biscuits, savons, pipes, huiles de graissage) et étrangères (oignons hollandais).

Enfin, référence est faite à une abondante documentation concernant tous les types de commerces et de marchés.

« La Vente aux Etats-Unis » est plus qu'un guide, c'est un enseignement fouillé d'organisation commerciale ; c'est aussi un aperçu de l'évolution industrielle américaine et une leçon d'optimisme.

P.-H. REYMOND

Décentralisation et développement industriels¹

La décentralisation de l'industrie est considérée aujourd'hui comme l'une des questions fondamentales de l'économie contemporaine. On cherche à tout prix une méthode capable d'humaniser l'usine anonyme que l'ouvrier supporte difficilement.

Se fondant sur des recherches personnelles et sur le postulat de M. Paul de Courten, conseiller national valaisan, déposé le 5 juin 1950 devant la Chambre, M. Roh a exposé en une centaine de pages le problème de la décentralisation industrielle et du développement de l'industrie dans une région donnée. Sans prétendre avoir épuisé le sujet, l'auteur de cette étude l'a considéré surtout en fonction du canton du Valais, lequel a traversé une période difficile lors de la crise agricole de 1948-1950.

M. Roh propose une décentralisation géographique de l'industrie en général en faveur, notamment, des cantons agricoles, économiquement faibles ; il reconnaît toutefois que la période actuelle est anormale et particulièrement profitable à son canton par suite de l'exécution de grands travaux et de la conjoncture très favorable.

La faiblesse de l'économie valaisanne provient de ce qu'elle est trop uniquement axée sur l'agriculture et la grande industrie. Elle est vulnérable dès qu'une crise éclate. Pour y remédier, l'auteur propose d'y introduire des

¹ HENRI ROH : *Décentralisation et développement industriels — Pour une politique fédérale et cantonale*. Edition de la Société valaisanne de recherches économiques et sociales, Sion, 1952, 96 pages.

industries moyennes qui pourraient trouver dans le Valais une terre accueillante et une main-d'œuvre abondante, d'origine paysanne.

M. Roh expose quels sont les principaux facteurs de localisation industrielle et répond affirmativement à la question de savoir si son canton présente de semblables conditions.

Se fondant sur diverses expériences étrangères et suisses, il préconise certaines méthodes pour favoriser la localisation des industries. Les exemples qu'il cite pour appuyer et illustrer sa thèse sont donnés par les cantons de Neuchâtel et du Tessin, pour notre pays, par la Grande-Bretagne, les U. S. A., l'Italie méridionale et le Chili pour l'étranger.

Enfin, dans une conclusion intitulée : « Pour une politique fédérale et cantonale constructive », M. Roh fait part de ses réflexions et formule diverses propositions qui méritent l'attention de tous les milieux économiques suisses. Il préconise entre autres choses, une œuvre législative sur le plan fédéral, cantonal et communal. Nous ne saurions le suivre dans toutes ses idées. Que la commune prenne des mesures pour favoriser l'établissement de nouvelles industries, c'est bien. Que le canton soutienne l'effort des communes, cela se conçoit aussi. Mais que l'on demande encore une intervention sur le plan fédéral, c'est excessif et dangereux. La Confédération n'a pas à légiférer sur la décentralisation des entreprises privées ; nous ne voyons pas non plus l'autorité fédérale accorder des allègements de droits de douane, une réduction des droits de timbre prélevés lors de la création de S. A., des exemptions d'impôts directs et indirects. Ce serait l'économie dirigée mal comprise ; si les cantons peuvent avoir un intérêt à procéder de cette manière, il ne serait pas normal que la Confédération s'immisce dans des questions aussi particulières de la vie des cantons. En revanche, nous souscrivons à d'autres propositions faites par M. Roh, qui nous paraissent tout à fait logiques.

L'effort de la Société valaisanne de recherches économiques et sociales est très louable et sa publication mérite d'être lue et méditée.

J. GOLAY.

Placements suisses à l'étranger¹

Les Editions Radar, à Genève, viennent de consacrer une de leurs dernières publications à la question des placements suisses à l'étranger. Il est presque superflu d'en rappeler l'actualité et l'importance pour notre économie. Notre pays, au carrefour de l'Europe, n'en est pas seulement une des plaques tournantes du point de vue des voies de communications, mais aussi l'un des centres financiers. A la fois terre de refuge et exportatrice de capitaux, la Suisse a toujours attaché la plus grande attention à de tels déplacements de fonds puisqu'ils jouent un rôle majeur dans l'équilibre de sa balance des paiements.

Dans une première partie intitulée « La Suisse et l'exportation des capitaux », M. Emile Duperrex, rédacteur financier au *Journal de Genève*, décrit les formes

¹ EMILE DUPERREX et JEAN-LOUIS LE FORT : *Placements suisses à l'étranger*. Editions Radar, Genève, 52 pages.

de cette exportation, son mécanisme, son utilité. Très objectivement, il relève aussi les risques que comportent de telles opérations, inconvénients qui ne doivent cependant pas nous engager à renoncer à placer nos capitaux à l'étranger, étant donné les avantages essentiels qu'en retire notre économie et plus particulièrement notre marché du travail. Presque chaque exportation de capitaux a pour corollaire une commande de machines auprès de nos usines et destinée aux pays emprunteurs.

L'Etat, lui aussi, s'intéresse à ce problème ; preuve en soit les dispositions qu'il a arrêtées pour prévenir certains abus.

Enfin, M. Duperrex analyse l'histoire de l'exportation des capitaux de Suisse et examine l'efficacité des garanties que « l'on peut demander ou imaginer pour exclure ou réduire les risques de perte inhérents à toute opération de crédit internationale ».

Dans sa conclusion, le rédacteur financier du *Journal de Genève* a raison de rappeler que les capitaux sont des marchandises de qualité uniforme et connue, mais dont les opérations doivent reposer sur la confiance et l'estime des parties contractantes.

La deuxième partie de cette publication, intitulée : « Les holdings industriels suisses », est signée par M^e Jean-Louis Le Fort. On sait que ces sociétés se sont développées surtout à la suite des difficultés que notre industrie a rencontrées pour exporter ses produits à l'étranger. Elles ont permis de créer des centres de fabrication dans les pays qui ne pouvaient plus — le plus souvent faute de devises — acheter nos marchandises. Après avoir rappelé le statut juridique et économique de nos centres de fabrication étrangers, l'auteur évalue l'importance de nos holdings industriels, précise leur rôle si important, leurs problèmes et leurs soucis communs, que ceux-ci relèvent du fisc ou des nationalisations.

Sans prétendre épuiser les sujets du problème de l'exportation des capitaux et de la société holding, d'autant plus que l'une et l'autre sont en perpétuelle évolution, MM. Duperrex et Le Fort viennent de rendre un réel service en mettant à la portée de ceux qui désirent se documenter sur la question, sans vouloir trop l'approfondir, une étude concise et facile à lire.

J. GOLAY.

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 : 2.40 fr. suisses. Abonnement annuel : 24 fr. 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.

Rectification Revue de juillet 1952

Page 225, notice 1. F. YATES, Sc. D. : *Méthodes de sondage pour recensements et enquêtes*. Traduit sous la direction de G. Darmois, professeur à la Faculté des sciences de Paris, Masson & Cie et Dunod, éditeurs, 1951. 336 pages. (C'est par erreur que nous avons indiqué Tome XII, il n'y a qu'un seul volume.)

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

- DR ENDTNER Félix : *Haftpflicht und Versicherung des Gemeinwesens beim Betrieb von Motorfahrzeugen*. Ed. Paul Haupt, Berne, 1952, 99 pages.
- GERBER Erwin : *Veränderungen der Einkommensverteilung in England 1938-1948*. Ed. A. Francke A.-G., Berne, 1952, 152 pages.
- HUNT Elgin F., UMBREIT Myron H., KINTER Charles V. : *Fundamentals of Economics*. Ed. Mc Graw, New-York, 1952, 506 pages.
- KINTER Charles V., UMBREIT Myron, H. HUNT Elgin F. : *Fundamentals of Economics*. Ed. McGraw, New-York, 1952, 506 pages.
- LASSERRE André : *La situation des ouvriers de l'industrie textile dans la région lilloise sous la Monarchie de Juillet*. Ed. Nouvelle bibliothèque de droit et de jurisprudence, Lausanne 1952, 268 pages.
- PIETTRE André : *L'Economie allemande contemporaine (Allemagne occidentale) 1945-1952*. Ed. M. Th. Génin, Paris 1952, 672 pages.
- PUBLICATIONS DU GATT : *Instruments de base et documents divers*. Volume I : Instruments de base et règlements. Genève, mai 1952, 143 pages.
- *Instruments de base et documents divers*. Volume II : Décisions, déclarations, résolutions, décisions interprétatives et rapports. Genève, mai 1952, 250 pages.
- PUBLICATIONS I. N. S. E. E. : *L'Institut national de la statistique et des études économiques pour la métropole et la France d'outre-mer*. Impr. Nationale, Paris 1951, 26 pages.
- PUBLICATIONS DES NATIONS UNIES : *Activités de l'Organisation des Nations Unies et des institutions spécialisées dans le domaine des droits économiques sociaux et culturels*. New-York 1952. 77 pages.
- *Bulletin trimestriel de statistiques de l'acier pour l'Europe*. N° 8, Genève, septembre 1952, 115 pages.
- *Enfants privés d'un milieu familial normal*. New-York, 1952, 43 pages.
- *L'Evolution et les tendances récentes de la technique dans la sidérurgie*. Genève, juillet 1952, 41 pages.

- *Mesures en vue de la stabilité économique internationale*. New-York, 1951, 59 pages.
- *Supplément (1951) au Répertoire des travaux d'ordre économique et social 1950*. New-York 1951, 383 pages.
- PUBLICATIONS DE L'O. E. C. E. : *Etudes sur la comptabilité nationale. France*. Paris 1952, 176 pages.
- PUBLICATIONS DE LA SWISS BANK CORPORATION, LONDRES : *British Exports and Exchange Restrictions Abroad*. Londres, juin 1952. 151 pages.
- UMBREIT MYRON, H. HUNT ELGIN F., KINTER CHARLES V. : *Fundamentals of Economics*. Ed. McGraw, New-York 1952, 152 pages.

Nous tenons à la disposition de nos membres les périodiques suivants :

- Revue suisse d'Economie politique et de Statistique*.
- Aussenwirtschaft, Zeitschrift für internationale Wirtschaftsbeziehungen*.
- Revue de droit administratif et de droit fiscal*.
- Kyklos*, revue internationale des sciences sociales, vol. V, 1951.
- The Economist*.
- Revue de Science et de Législation financières*.
- Producteurs*, publications de l'Institut technique des salaires.
- Revue d'histoire économique et sociale*.
- Revue internationale du Travail*.
- Revue française du Travail*.
- Etudes économiques*, publiées à Mons.
- Revue économique*.
- Revista de Economia*, publiée à Lisbonne.
- Economica*, publiée par The London School of Economics and political Science.
- The Monthly Labor Review*, publiée par The Department of Labor des U.S.A.
- La Revue du Travail*, publiée par le Ministère du Travail et de la Prévoyance sociale de Belgique.
- La Revue Pratique des questions commerciales et économiques*, publiée par l'Association des licenciés de l'Ecole des hautes études commerciales et consulaires de Liège.
- La Vie de l'Entreprise*, publiée à Lille.