

Bibliographie

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

Objekttyp: **BookReview**

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

Band (Jahr): **6 (1948)**

Heft 3

PDF erstellt am: **16.05.2024**

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

La Caisse hypothécaire et le développement économique du Canton de Genève¹

A l'occasion du centenaire de sa création, la Caisse hypothécaire du Canton de Genève a publié un remarquable ouvrage de quelque cinq cents pages, dû à la plume de M. Antony Babel, professeur d'histoire économique et d'économie sociale à l'Université de Genève.

Cette étude dépasse largement les proportions habituelles d'un travail de ce genre ; elle a été, pour son auteur, le prétexte de retracer l'histoire économique et sociale de la République et Canton de Genève du XVI^{me} siècle à nos jours. C'est une réussite. Il ne pouvait du reste en être autrement, tant l'érudition de M. Babel est grande, son esprit d'analyse subtil, son style élégant. Alors que les faits économiques, exposés sans commentaires, peuvent créer une atmosphère de sécheresse, que tout ce qui touche à l'argent, à sa manipulation, à son négoce, donne souvent une impression pénible de matérialisme égoïste, quand ces faits sont retracés avec intelligence, un sens très juste et affiné du détail et du pittoresque, une forte culture historique, ils sont comme métamorphosés, ils vivent, ils prennent du relief, ils s'intègrent dans le passé et y trouvent leur vraie place ; ils perdent ce caractère assez fréquent d'âpreté. Si la preuve était encore à faire que les institutions et les phénomènes économiques doivent être étudiés dans le cadre général de l'activité humaine, que l'histoire économique est aussi indispensable à connaître que la technique des opérations, la pénétrante étude de M. Babel en serait la plus éclatante démonstration.

Enfin, la magnifique présentation typographique du volume de la Caisse hypothécaire du Canton de Genève n'est pas étrangère au plaisir du chroniqueur à signaler cette publication. Rien n'a été négligé pour mettre en valeur le texte qui se lit avec aisance grâce aux caractères d'imprimerie Garamond. Cet ouvrage ne reflète-t-il pas l'esprit de ceux qui l'ont conçu et à travers eux n'est-il pas comme l'image de cette ville et de ce canton où la richesse ignore l'outrance et qui ont si bien su développer et équilibrer la vraie culture et les affaires ?

La première partie de cette étude évoque le développement économique de Genève, plus spécialement du XVIII^{me} siècle à 1847 ; histoire de quelque 100 pages, dans laquelle la banque joue déjà un rôle de premier plan à côté de l'industrielle activité de l'artisanat. Le chapitre consacré à l'histoire de la banque est si alertement écrit qu'il peut se comparer à une captivante biographie,

¹ Antony BABEL : *La Caisse hypothécaire et le développement économique du Canton de Genève*. Librairie de l'Université, Georg et Cie. S. A. Genève 1947. 518 pages

avec en moins la coupable imagination de certains auteurs qui dénaturent les faits pour le plaisir de glisser dans leur texte un mot d'esprit ou une anecdote dont l'authenticité est sujette à caution. Ici tout est vérifié ; l'abondante bibliographie citée au fur et à mesure des extraits empruntés aux ouvrages de l'époque en est la preuve.

M. Babel relève l'importance des foires qui étaient alors une des formes les plus vivantes de l'activité économique ; il rappelle les traces laissées par la Révolution, la politique souvent inamicale des Français, la lourdeur des charges fiscales et parfois le caractère arbitraire de leur imposition, le spectre du chômage qui risquait de compromettre la position de Genève, l'évolution politique qui devait assurer au peuple les droits légitimes qu'il réclamait.

En évoquant l'évolution économique de Genève de 1814 à 1847, l'auteur nous donne de précieux renseignements sur la population, toujours prête à lutter contre l'adversité et les crises, sur l'agriculture peu favorisée par une terre plutôt ingrate, sur l'industrie convenant beaucoup mieux au genre de la population genevoise, — surtout l'industrie de luxe et de la petite mécanique, en particulier l'horlogerie avec la Fabrique —, sur les voies de communications qui reliaient la cité aux villes importantes de l'Europe centrale, sur le commerce qui devait en assurer la prospérité, sur la banque qui « avait acquis depuis longtemps ses titres de noblesse » et la monnaie étroitement liée à l'activité des financiers.

Cette première partie s'achève par l'exposé de la crise économique du milieu du XIX^{me} siècle, au cours de laquelle des chantiers — déjà — avaient été ouverts à Genève pour lutter contre le chômage, ce que nous appellerions volontiers aujourd'hui la politique de création d'occasions de travail. C'est à cette date que remonte l'idée de la fondation de la Caisse hypothécaire et de la Banque de Genève qui devaient, dans l'esprit de leurs promoteurs, porter remède au marasme dans lequel s'épuisaient l'industrie, le commerce et l'agriculture.

Dans une deuxième partie, consacrée au régime hypothécaire genevois, le lecteur est invité à en suivre l'évolution des origines jusqu'à l'adoption du Code civil suisse en 1912. Ce côté technique de l'ouvrage est le fruit de l'érudition et de la compétence de M. Lucien Fulpius, docteur en droit, sous-directeur de la Caisse hypothécaire et à qui en revient la rédaction. C'est la fin du droit romain, l'unification du droit immobilier à l'image de celui de la France, puis l'influence du droit germanique avec son double principe de la publicité et de la spécialité.

La Société économique, sa dissolution et la fondation de la Caisse hypothécaire est l'objet de la troisième partie du livre célébrant le centenaire de cette dernière. Il ne peut être question ici de résumer la matière condensée de cette tranche trop peu connue de l'histoire de Genève, mais souhaitons avec M. Babel qu'un historien économiste ne tarde pas à en faire l'étude détaillée. Relevons simplement le rôle joué par la Société économique de 1798 à 1847 ; grâce à elle fut sauvegardé tout ce qui pouvait l'être de l'ancien patrimoine de Genève, puisqu'elle était chargée de gérer et d'administrer les biens de la République et qu'« elle avait à diriger, surveiller et réorganiser au besoin les établissements relatifs à l'éducation, au culte réformé et au soutien de l'industrie ».

Elle devait par la suite ouvrir la voie à la Caisse hypothécaire, puisque celle-ci installa ses bureaux dans les locaux où celle-là s'était établie. Son rôle fut essentiellement financier et c'est bien d'une société de gérance et de financement que l'on pourrait parler, financement dont l'Etat fut le premier à bénéficier.

A côté de la Société économique existait la Caisse d'escompte fondée en 1795 et qui fut partiellement absorbée par la première dès 1798. Cependant son existence n'en fut pas totalement compromise, puisque nous la retrouvons en 1847. L'activité parallèle de ces deux institutions est intéressante à suivre parce qu'elle éclaire d'un jour particulier certains aspects de la vie politique et économique de cette période agitée.

C'est dans cette même troisième partie que le lecteur suit avec un intérêt grandissant la lutte que devaient se livrer conservateurs et radicaux, ces derniers ayant à leur tête la forte personnalité qu'était James Fazy, tribun et financier et dont certains extraits de son journal sont aussi passionnants que passionnés. Les conservateurs l'emportèrent en 1845 par la fondation de la Banque du Commerce. Les pages consacrées à *la Révolution de 1846 et les polémiques au sujet de la Société économique* sont édifiantes et décevantes à la fois, tant il est vrai que les arguments avancés par les partis opposés étaient souvent marqués de mauvaise foi. Nous n'avons vraiment rien à envier à cette époque de 46 ! La cause de la Société économique était désespérée. La Constitution, qui sanctionne la fin de cette institution et la création de la Caisse hypothécaire, fut votée en 1847. Juste retour des choses, l'heure du succès avait sonné pour James Fazy. La nouvelle banque était son œuvre.

Dans une quatrième partie, M. Babel étudie le développement économique de Genève de 1847 à 1947, soit pendant un siècle au cours duquel, malgré des périodes difficiles à traverser, le nouvel établissement se développa et s'imposa dans l'intérêt de la République et Canton de Genève et subit avec succès l'épreuve du temps. Cette période, riche en événements politiques et économiques, est évoquée de remarquable façon. Si Genève et son activité industrielle, commerciale, financière et agricole restent l'objectif principal de cette partie de l'ouvrage, le texte de M. Babel en dépasse largement les limites. Cette ville ne saurait trouver dans son territoire exigu des débouchés suffisants à ses industries ; sa vie économique est intimement liée aux affaires internationales et l'auteur rappelle certains aspects de l'histoire économique de l'Europe et de la France en particulier, chaque fois que ces aperçus apportent un élément nouveau pour la compréhension des événements.

Le chapitre sur l'agriculture est extrêmement détaillé et offre une image complète des diverses cultures auxquelles s'adonnait le paysan. L'industrie, à juste titre, occupe la plus grande place ; elle permet à M. Babel d'aborder l'histoire sociale de la Cité dans laquelle se tint en 1866 le premier congrès de la Première Internationale. Les voies de communications ont toujours trouvé à Genève des hommes intelligents, conscients de l'importance de ces voies pour le développement du pays. Le commerce a su triompher à la longue de tous les obstacles, alors que la finance et la banque ont été plus durement touchées. La banque privée, sans pour cela avoir disparu de la place, a été la première à faire les frais de l'inéluctable phénomène de concentration, tandis que les

autres établissements financiers résistaient mieux à une évolution que l'on peut regretter, mais que l'on ne saurait nier.

Les deux dernières parties sont consacrées aux problèmes particuliers de la Caisse hypothécaire : la cinquième relate l'histoire de cet institut financier, alors que la sixième, essentiellement technique, est entièrement consacrée à ses principales activités. MM. Philippe Briquet et Lucien Fulpius, docteurs en droit et respectivement directeur et sous-directeur de la Caisse hypothécaire en sont les auteurs. Peut-être retiendront-elles moins l'attention du lecteur qui a une prédilection pour l'histoire économique, mais elles n'en sont pas moins intéressantes et utiles pour celui qui veut saisir dans son mécanisme le fonctionnement du crédit hypothécaire dans un canton très ouvert aux méthodes nouvelles de production lesquelles impliquent une constante réadaptation des moyens de production, favorables aux améliorations foncières.

Il faut se féliciter qu'il existe des entreprises qui à l'occasion d'un jubilé ou d'un centenaire sachent faire des sacrifices financiers et apportent ainsi à l'édifice de l'histoire économique et sociale de notre temps une pierre d'angle. Juste récompense d'un geste désintéressé.

J. G.

Die Gewinnbeteiligung der Arbeitnehmer¹

L'économiste allemand Bernhard Schloss écrivait au début de ce siècle que si l'on voulait retracer l'histoire de la participation des ouvriers aux bénéfices de l'entreprise, cette histoire serait décevante, puisqu'il s'agit d'une suite ininterrompue d'insuccès. A quoi faut-il attribuer ce résultat ? La lecture de la brochure de M. W. Mollet donne une réponse tout au moins partielle à cette question. Cette étude a des qualités appréciables. Son auteur n'a pas cru devoir refondre en un gros volume tout ce qui a déjà été dit sur ce sujet passionnant et qui soulève toujours d'innombrables controverses, qui oppose en deux camps bien distincts ceux qui sont favorables à une participation aux bénéfices et ceux qui en sont d'irréductibles ennemis.

Les adversaires les plus acharnés de cette formule qui aimerait concilier des intérêts opposés ou tout au moins limiter la tension qui sépare le capital du travail se recrutent plutôt chez les doctrinaires socialistes. A priori, cela pourrait surprendre, mais à la réflexion, cette attitude est logique. Admettre le principe d'une participation du travailleur aux bénéfices n'est pas digne des « purs », puisque c'est sanctionner la légitimité d'un système économique et social qui repose sur la propriété privée des biens de production.

Dans les rangs des bénéficiaires d'une telle politique, les avis sont partagés. Si le principe est généralement favorablement accueilli, son application n'emballe pas la masse des ouvriers qui ont souvent l'impression d'être frustrés. La part qui revient à chacun paraît bien petite, surtout dans les

¹ Dr rer. pol. Walter MOLLET : *Die Gewinnbeteiligung der Arbeitnehmer*, Verlag Vogt-Schild A.-G., Soleure 1946, 53 pages.

entreprises où les salaires représentent un des éléments les plus importants du coût de production.

C'est plutôt du côté du patronat que l'idée d'une participation ouvrière aux bénéfices rencontre le plus d'intérêt, non pas que le patron cherche à éblouir le travailleur pour perpétuer un état de fait qui lui est favorable, mais parce que, à son sens, c'est l'une des rares formules qui donne une certaine satisfaction matérielle aux revendications ouvrières, sans entraîner des réformes de structure qui remettraient en question le principe même de la propriété privée et du capitalisme libéral. C'est pour toutes ces raisons que la brochure de M. Mollet nous paraît utile et actuelle. Son auteur retrace en quelques pages alertes l'aspect historique de la question avant d'aborder le problème dans ses fondements : notion et sens de la participation, ses aspects et ses méthodes d'application.

Un chapitre spécial est consacré aux facteurs qui servent à mesurer la part qui revient à chaque travailleur. On se rend compte à quel degré il est difficile de trouver la formule idéale et c'est sur ce seul point que les critiques sont identiques tant du côté patronal que syndical.

Dans la partie consacrée aux expériences faites, soit à l'étranger, soit en Suisse, M. Mollet nous apporte une série de réalisations intéressantes, comme aussi des précisions sur les diverses mesures législatives prises dans ce but. En ce qui concerne la Suisse, l'exemple de la « Color Metal A.-G. » de Zurich dépasse nettement la participation aux bénéfices et se rapproche de la cogestion qui est à l'ordre du jour.

L'auteur conclut son étude en se demandant pourquoi la participation n'a pas fait plus de progrès en Suisse. Pour sa part, il l'attribue à la bonne organisation des nombreux fonds de secours et fondations qui existent dans la plus grande partie des entreprises. Toutefois, en dépit des désavantages inhérents à son principe, la participation doit se développer encore, non pas sous le signe de la philanthropie, mais au nom de l'équité.

J. G.

Les salaires¹

Nous avons déjà eu l'occasion de relever l'actualité du problème des rapports entre le capital et le travail et conjointement de la question des salaires. M. Maurice Guigoz, directeur de l'Encyclopédie de la Direction des Entreprises, a tenu à inaugurer cette collection par un ouvrage intitulé : *La rémunération du travail dans l'entreprise*. Nous n'irons pas jusqu'à dire que nous y avons découvert des éléments très nouveaux, ni une conception inédite d'exposer ce vaste problème ; telles n'étaient du reste pas les intentions des deux auteurs de cette étude de quelque deux cents pages, laquelle tient à la

¹ M. M. L. et J. DANTY-LA FRANCE : *Les salaires*. Collection de l'« Encyclopédie de la Direction des Entreprises », Roth et Cie, Lausanne, 1947, 218 pages.

fois d'un manuel d'économie politique et d'un ouvrage d'économie commerciale. Dans les premières pages sont exposées succinctement les théories économiques sur le salaire ; tandis que la dernière partie de l'ouvrage intitulée « les tendances modernes », est consacrée à l'évolution actuelle qui voudrait supprimer le salaire pur et simple pour faire du salarié un travailleur associé, et qui trouve son point de départ dans les différentes formes de participation au bénéfice et au résultat. Le travail par équipe autonome en est une forme plus évoluée ainsi que le salaire proportionnel que E. Schueller a réalisé dans son entreprise et qui est appliqué aujourd'hui dans des centaines d'exploitations en France.

On ne saurait étudier le problème des salaires sans aborder le côté social de la question, puisque même lorsqu'on s'en défend, on côtoie sans cesse cet aspect de la rémunération du travail. C'est pourquoi dans le chapitre « conditions d'un bon salaire », MM. Danty décrivent les conditions économiques et les conditions sociales correspondant à un salaire juste et équitable. L'ouvrage touche également à la technique lorsqu'il expose comment on détermine les temps de travail.

Une semblable étude devait naturellement faire une large part aux différents systèmes de salaire. Les auteurs, personnalités connues dans les milieux spécialisés de l'organisation scientifique du travail, n'y ont pas failli. Le salaire au temps passé, le salaire aux pièces, le salaire à primes avec ses diverses modalités, en particulier les primes basées sur l'économie de temps, les salaires différentiels de Taylor et Thompson, trouvent leur place dans cet excellent manuel, dont les diverses parties ont été dosées avec mesure. Enfin, les modes de rémunération du travail varient et diffèrent suivant les tâches que sont appelés à remplir les individus. Il était donc indispensable de traiter séparément la rémunération de la main-d'œuvre indirecte, les salaires collectifs et les formes diverses et modes spéciaux de rémunération.

Dans une conclusion générale, MM. Danty mettent en évidence l'ampleur de la crise des salaires, si l'on peut appeler ainsi les remous que provoquent actuellement tant dans la théorie que dans la pratique les relations entre le capital et le travail. Dans certains pays, on a proposé la suppression de la propriété privée pour les biens de production, afin de mettre fin aux excès dont ce système est responsable dans bien des cas. C'est la collectivisation de toutes les entreprises. Dans d'autres Etats, où une lente évolution n'est pas propice à un changement aussi rapide que radical, on assiste à la transformation des travailleurs en petits patrons. Si elles sont apparemment opposées, ces deux tendances se rejoignent, puisque l'une se propose de généraliser le salariat, tandis que l'autre cherche à garantir à chacun l'accession à la propriété privée. A les considérer de près, ces deux tendances ont un but identique, à savoir la « disparition des différences entre deux catégories d'êtres humains dont les moyens d'existence sont très différents et dont trop souvent les intérêts s'opposent ». Et sans se compromettre par une affirmation audacieuse, MM. Danty se demandent si nous n'assisterons pas quelque jour à la naissance d'une formule nouvelle qui concilie les deux tendances.

Cet ouvrage est bien dans le cadre d'une série d'études qui seront consacrées à la direction des entreprises ; il fait bien augurer des prochains volumes qui

sont annoncés. Qu'on nous comprenne bien ; ce manuel est destiné à ceux qui veulent acquérir de bonnes notions sur le problème des salaires ou qui désirent compléter ou rafraîchir des notions anciennes. Il serait vain d'y chercher des modes nouveaux de rémunération, ni même d'y trouver une bibliographie de la question, lacune que nous regrettons.

J. G.

Arbeiterschaft, Demokratie und Freiheitsrecht¹

M. Gawronski est à la fois syndicaliste et socialiste. En sa qualité de secrétaire d'un syndicat ouvrier, il cherche sans doute à améliorer la situation matérielle des travailleurs ; mais il ne se cache pas les dangers que comporte, pour la classe ouvrière et pour le socialisme, une simple politique de revendications matérielles. Sa brochure de 30 pages intitulée : *Arbeiterschaft, Demokratie und Freiheitsrecht* est une mise en garde. Elle s'adresse davantage, nous semble-t-il, aux dirigeants du socialisme et aux chefs du syndicalisme qu'aux patrons et chefs d'entreprises. Mais sera-t-elle lue par ceux à qui elle est destinée ? On peut se le demander. Toutefois, les idées développées par M. Gawronski présentent un intérêt général qui dépasse largement les préoccupations directes des syndicalistes et des socialistes. A ce titre, cette étude mérite une large diffusion.

Ce qui a fait la force du socialisme au XIX^e siècle, c'est qu'il croyait en toute bonne foi, et avec lui tous ses partisans, que l'on pouvait concilier l'effort vers plus d'équité et l'effort vers plus de liberté. Ce que les libéraux s'étaient proposé de faire, sans succès d'ailleurs, les socialistes pensaient pouvoir le réaliser.

Jusqu'à la Révolution russe, première réalisation pratique des buts socialistes, le conflit organique entre l'idée et les moyens était resté dans l'ombre. Mais, après trente ans, force est de constater que pour survivre à la Révolution, les hommes responsables de la Russie soviétique ont dû pratiquer une politique autoritaire et totalitaire qui ne saurait tolérer l'existence de minorités critiquant l'action de l'Etat. De plus en plus les contradictions entre le principe de liberté et la nécessité de diriger pour atteindre le but proposé se font jour, et c'est l'Etat totalitaire qui l'emporte dans cette lutte inégale. Le tragique du socialisme, c'est que les moyens employés profanent toujours l'idéal qu'il s'est donné, et l'on est enclin à penser qu'il a vendu son droit d'aînesse pour un plat de lentilles. Or, il est toujours dangereux de préférer la sécurité au sens des responsabilités : c'est une faiblesse aux conséquences incalculables.

On a cru longtemps qu'en augmentant les pouvoirs de l'Etat, on ferait un pas vers plus d'équité. L'expérience a prouvé qu'il n'en est rien et que les mesures arrêtées par l'Etat pour mettre fin à une injustice ont le plus souvent

¹ Vital GAWRONSKI : *Arbeiterschaft, Demokratie und Freiheitsrecht*, A. Francke A. G. Verlag, Berne, 1947, 30 pages.

pour conséquence de réprimer la liberté au lieu de servir l'équité. La classe laborieuse qui s'en remet à une instance toute-puissante se rend, à son insu, complice d'un ordre imposé par la force.

C'est à une véritable démocratie qu'il faut regarder et constamment essayer de revenir et elle n'est véritable que lorsque l'opposition peut librement manifester son désaccord et même s'insurger contre une décision gouvernementale. A cet effet, il faut également éviter que les institutions professionnelles et politiques ne s'identifient avec l'Etat, sans quoi il est trop tard pour lutter avec succès contre certaines mesures d'Etat. L'expérience des dernières années a abondamment prouvé que les changements intervenus dans les milieux dirigeants de plusieurs pays n'ont pas opéré une transformation fondamentale de la structure de l'économie, mais ont plutôt eu pour conséquence un simple retour à une hiérarchie, au haut de laquelle on trouve aujourd'hui l'Etat tout-puissant, avec cette différence que lorsque l'Etat totalitaire est au pouvoir, il ne tolère plus ni la contradiction ni l'opposition, contrairement aux régimes libéraux qui l'admettaient. Rien n'est changé quant au fond. Au contraire, certaines libertés en faveur de l'individu reconnues dans tout Etat libéral lui sont même enlevées: celle de changer de patron ou, par exemple, de se déplacer.

Peut-on espérer que les syndicats soient en état de lutter contre le totalitarisme? M. Gawronski ne le pense pas, car le syndicalisme a besoin de liberté pour se développer et pour s'exprimer. N'est-il pas le fruit du libéralisme du XIX^e siècle dont les abus en expliquent la création, mais dont la tolérance a aussi favorisé son essor vers la fin du siècle. Si les syndicats sont encore puissants aujourd'hui, ils ont perdu leur autonomie dans toutes les entreprises d'Etat, puisqu'ils se voient refuser le droit de recourir à certains moyens de lutte, comme la grève. C'est ainsi que l'évolution actuelle remet en cause l'existence même de ces organismes. C'est encore l'Etat démocratique, tel qu'on le conçoit en Europe occidentale, qui garantit aux syndicats l'ambiance la plus propice à une existence indépendante.

A la question de savoir si l'« ordre » et le « bien-être » matériel problématique que vaudrait aux masses populaires un totalitarisme étranger aux vraies valeurs spirituelles compensent l'abandon de la liberté, M. Gawronski répond par la négative. La bureaucratie l'effraye à juste titre et il ne craint pas d'affirmer que l'initiative individuelle est un des éléments essentiels du progrès. Il faut cependant trouver une solution aux problèmes économiques et sociaux de notre époque. Dans cet ordre d'idées, les syndicats ont un rôle important à jouer. Par leur influence, ils peuvent faire beaucoup pour améliorer encore la condition matérielle de l'ouvrier et de l'employé. Mais pour sauver ce qui reste de liberté, il faut éviter de remettre entre les mains de l'Etat les rênes directrices de la vie économique. Les syndicats, grâce à leur caractère décentralisateur, pourraient assumer certaines tâches que l'Etat s'est arrogées. Enfin, M. Gawronski préconise le retour à plus de liberté, à un régime qui s'efforcerait d'aplanir la situation financière de maintes entreprises et qui ne craindrait pas de les voir disparaître; retour enfin à la liberté sur le plan du commerce interne et extérieur.

Si importante que soit la sécurité matérielle, sachons nous défendre de résoudre tous les problèmes en fonction de cette sécurité. Il est dangereux

de tout miser sur la même carte et il y a des valeurs humaines et intellectuelles qui ne doivent à aucun prix être sacrifiées.

Pour assurer son émancipation, la classe des travailleurs a plus besoin que n'importe quelle autre classe de la liberté qui seule peut l'aider dans son effort de libération, qui sera le terrain le plus favorable à la réalisation de ses buts.

Ce qui nous paraît digne d'être relevé dans cette brochure, c'est l'indépendance de jugement de M. Gawronski, c'est sa probité intellectuelle, si rare de nos jours, c'est son sens aigu des réalités. Nous ne connaissons pas l'auteur de *Arbeiterschaft, Demokratie und Freiheitsrecht*, mais la pondération de ses idées laisse deviner chez lui un souci dans la recherche de la vérité qui doit être souligné. Nous craignons seulement que cette étude ne rencontre pas tout l'écho qu'elle mérite.

J. G.

Vendre en détail¹

Écrit par un praticien pour les praticiens, cet ouvrage traite des problèmes de la vente dans le commerce de détail, d'abord, de la psychologie de la vente, ensuite, de la technique de la vente, enfin.

Depuis que la loi sur les grands magasins a été abrogée, les détaillants spécialisés de notre pays doivent disputer leur clientèle à ces entreprises « tentaculaires », groupant des capitaux énormes et un très nombreux personnel. La lutte ne doit pas être aussi inégale qu'on pourrait le croire, nous fait remarquer M. Joseph Zimmermann, puisque les rues habitées par les grands magasins abritent généralement nombre de petits détaillants, dont les moyens de combat, lorsqu'ils sont bien mis en œuvre, ne manquent certainement pas d'efficacité : pour réduire les prix, les spécialistes peuvent se grouper en coopératives d'achat (il faut ici s'entendre : le commerce de détail ne doit pas se concentrer sur l'article dit « bon marché », mais offrir la meilleure qualité possible au prix le moins élevé possible) ; d'autre part, une politique de hauts salaires permettra de recruter un personnel vendeur qui soit de première force. Car la vente est bien le point névralgique : le chaland qui traverse un grand magasin éprouve l'impression d'être perdu dans une énorme masse. Au contraire, le client du petit détaillant sera reçu de telle sorte qu'il se voit au centre des préoccupations d'un personnel mis à sa disposition pour lui rendre service. C'est ainsi que s'établiront des contacts personnels irremplaçables, mais qui exigent du vendeur des qualités telles que l'affabilité, la patience, l'intelligence, l'initiative, le sens de l'ordre et l'optimisme. En outre, le vendeur doit avoir une grande connaissance des hommes, des marchandises et du stock. Car il ne suffit pas de rendre service au client : il faut encore savoir collaborer avec le chef de l'entreprise, à laquelle on doit éviter autant que possible les pertes dues par exemple à un stock insuffisant ou excessif.

¹ Joseph ZIMMERMANN : *Vendre en détail*, 1 vol., 216 pages, Editions ERL, E. Ruckstuhl S. A., Lausanne 1948.

Jusqu'à ces dernières années, on considérait volontiers le vendeur comme un personnage de second plan : erreur profonde que les grands magasins, adeptes des méthodes américaines, ont très rapidement corrigée, en faisant tout pour améliorer la formation technique de leur personnel de vente. Il est grand temps que le petit commerce de détail en fasse autant, et même davantage : sinon, il perdra bien vite les avantages considérables que représente pour lui son contact plus direct avec la clientèle.

Le livre de M. J. Zimmermann n'est point de ceux qui se résument facilement : présenté comme un guide, piqué d'exemples croqués sur le vif, écrit dans une langue particulièrement claire, il passionnera tous ceux qui s'intéressent à la vente en détail, qui tireront le plus grand profit des conseils d'un homme qui a été chef vendeur dans plusieurs maisons, notamment aux U. S. A., et dont l'expérience doit être grande, si l'on en juge à son très brillant exposé.

A. K.

Psychologie du voyageur de commerce¹

Dans certains milieux, le voyageur de commerce ne bénéficie certes pas d'un préjugé favorable. Bien comprise, sa profession n'en est pas moins de celles qui exigent, chez celui qui s'y consacre, la réunion de qualités multiples et diverses. Le succès d'une entreprise dépend avant tout des facteurs humains, en particulier des rapports que les vendeurs entretiennent avec la clientèle. Placé aux avant-postes, le voyageur est certainement l'une des forces les plus importantes que le chef puisse mettre en action dans sa lutte pour le marché. En effet : il est déjà difficile de bien « entreprendre » le client qui pénètre de sa propre volonté dans un magasin ; à plus forte raison, l'inconnu que le voyageur doit aller conquérir chez lui, avec pour seules armes sa valise d'échantillons et ses aptitudes professionnelles, qui comprennent ou devraient comprendre des qualités psychologiques, de caractère, intellectuelles et même morales, auxquelles il faut encore ajouter la connaissance de sa branche, l'instruction générale et l'expérience de la vie. Certes, l'on pourrait objecter à M^{me} Franziska Baumgarten qu'il existe des voyageurs de toute première force (*Kanonen*, disent nos amis de Suisse alémanique) dépourvus de la plupart de ces vertus qu'elle nous présente comme indispensables. Mais il s'agit de cas isolés : rares sont ces hommes qui possèdent à tel point l'art de vendre qu'il leur est possible de se passer de tout autre bagage. En général, ceux qui se sont improvisés voyageurs de commerce faute d'avoir pu réussir ailleurs ne sont que des gâcheurs de métier : espèce dangereuse qu'il conviendrait d'éliminer autant que faire se peut.

¹ F. BAUMGARTEN, P. BIDEAU, R. ODIER et W. JEANNERET : *Psychologie du voyageur de commerce*, Editions de l'Union des Voyageurs de Commerce de la Suisse Romande, Genève 1947, 1 vol., 150 pages.

La science, telle qu'on l'applique dans ces instituts psychotechniques fondés d'abord aux U. S. A., s'occupe à mettre au point toute une série de « tests » permettant de déterminer si le candidat-voyageur possède toutes les aptitudes indispensables à un heureux exercice de la profession à laquelle il se croit destiné. De telles études intéressent au plus haut point l'Union des voyageurs de commerce de la Suisse romande (U. V. C. S. R.), qui a pris l'initiative d'une enquête personnelle auprès de ses membres : ainsi fut-il possible de connaître par l'intéressé lui-même quelle était la profession exercée par son père, les raisons pour lesquelles il s'est fait voyageur de commerce, de quelle manière il traite ses affaires... etc. Les résultats de cette enquête présentée par M^{me} F. Baumgarten, nous apprennent entre autres choses que le voyageur aimant son métier apprécie avant tout cette lutte sans cesse renouvelée qui lui permet de persuader le client qu'il va faire une bonne affaire : tâche qui doit être menée à chef en toute loyauté, bien sûr, et qui exige du voyageur, pour que s'établisse le contact personnel indispensable à la réussite de la vente, une faculté d'adaptation très développée, et aussi une solide argumentation, ainsi que nous le montre M. P. Bideau.

L'ouvrage qui nous occupe, déjà très intéressant jusqu'ici, et surtout fort original, contient encore deux remarquables articles : l'un, dû à M. René L. Odier, traite de la stratégie de vente aux U. S. A. ; dans l'autre, M. W. Jeanneret trace le portrait du voyageur de commerce, en rappelant la mémoire de ce fameux Gaudissart, qu'Honoré de Balzac avait déjà baptisé « L'Illustre ».

A. K.

La Psychologie de la publicité¹

Pour atteindre son but, qui est de susciter une décision dans l'esprit de ceux à qui elle s'adresse, la publicité doit faire appel à des mobiles variés et doit passer par plusieurs stades : elle doit éveiller l'intérêt, faire naître un besoin, le transformer en désir d'une intensité suffisante pour finalement provoquer la décision recherchée.

Quelles sont les réactions que provoque la publicité dans l'esprit humain, comment celui-ci fonctionne-t-il au cours du processus mis en mouvement par la publicité dans ses diverses formes ? Qu'il s'agisse d'un texte ou d'une image, d'une affiche ou d'une annonce dans un journal ou un catalogue, d'une propagande imprimée ou parlée, l'esprit en prend tout d'abord connaissance, élabore ses sensations, perçoit.

En s'appuyant sur les dernières données de la psychologie contemporaine, M. Mitnitsky examine l'influence des différents facteurs physiques et psychiques sur l'aspect et la portée de la perception.

¹ Alexandre MITNITSKY : *La psychologie de la publicité*, ses aspects historiques et ses effets juridiques, Essai de sociologie expérimentale, Roth et Roth S. A., 1948.

Rechercher la nature de la publicité, dégager le mécanisme de son action et de sa portée sur l'esprit humain sont les objectifs essentiels de cette étude de grande actualité ; l'auteur les a poursuivis à l'aide de méthodes d'investigation rigoureusement scientifiques.

Certes, les études sur la publicité ne font pas défaut, mais elles ne sont le plus souvent que fragmentaires. Considérant la publicité du point de vue historique, psychologique et juridique, sous l'angle théorique aussi bien que pratique, M. Mitnitsky a le mérite d'apporter pour la première fois un ouvrage d'ensemble qui pourra être considéré à la fois comme un traité de publicité scientifique, un guide indispensable dans la publicité pratique et une étude sur la psychologie de la publicité. Cet ouvrage sera bien accueilli par tous ceux qui, de près ou de loin, s'intéressent à la publicité soit par curiosité intellectuelle, soit par raison scientifique, soit surtout par nécessité pratique.

X.

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

HENRY LAUFENBURGER : *Traité d'économie et de législation financières*. Librairie du Recueil Sirey. Paris 1948, 266 pages.

HENRY LAUFENBURGER : *Les Finances de 1939 à 1945*. I. LA FRANCE. Librairie de Médecis. Paris 1947, 185 pages.

ALFRED AMONN : *Grundzüge der theoretischen Nationalökonomie*. A. Francke AG. Verlag. Bern 1948, 199 pages.

HEINRICH VON STACKELBERG : *Grundlagen der theoretischen Volkswirtschaftslehre*. A. Francke AG. Verlag. Bern 1948, 368 pages.

DR. ERNST BURREN : *Die Vorbildung Auswahl und Schulung der Arbeitnehmerschaft in der schweizerischen Maschinenindustrie*. Verlag Paul Haupt. Bern 1947, 103 pages.

DR. HANS ABEGG : *Verteilungsschlüssel bei Subventionen und Anteilen*. Verlag Paul Haupt. Bern 1948, 203 pages.

JACQUES LECLERCQ : *Introduction à la Sociologie*. Institut de recherches économiques et sociales de l'Université de Louvain. Louvain 1948, 272 pages.

T. LYNN SMITH : *Population Analysis*. McGraw-Hill Publications in Sociology. London 1948, 421 pages.

J. GARAVEL : *Les paysans de Morette. Un siècle de vie rurale dans une commune du Dauphiné*. Cahiers de la Fondation Nationale des Sciences Politiques 2. Librairie Armand Colin. Paris 1948, 122 pages.

CHARLES MORAZE : *Trois Essais sur Histoire et Culture*. Cahiers des Annales 2. Librairie Armand Colin. Paris 1948, 62 pages.

DR. FR. ZWEIFEL : *Förderung und Lenkung industrieller Produktion durch steuerpolitische Massnahmen*. Verlag Paul Haupt. Bern 1948, 342 pages.

Institut National de la Statistique et des Etudes Economiques : *Les administrations chargées de l'économie dirigée en Grande-Bretagne et leur évolution depuis la guerre*. Presses universitaires de France. Paris 1948, 283 pages.

Institut National de la Statistique et des Etudes Economiques : *Le Canada*. Presses Universitaires de France. Paris 1948, 171 pages.

Institut National de la Statistique et des Etudes Economiques : *Introduction à la Théorie de l'Emploi*. Presses Universitaires de France, 1948, 90 pages.

Institut National de la Statistique et des Etudes Economiques : *L'économie de la Ruhr*. Presses Universitaires de France. Paris 1947, 82 pages.

Institut National de la Statistique et des Etudes Economiques : *L'économie de la Sarre*. Presses Universitaires de France, 1947, 147 pages.

N. VOZNESSENSKI : *L'économie de guerre de l'U. R. S. S. 1941-1945*. Librairie de Médecis. Paris 1948, 140 pages.

Dr. THÉODOR PUTZ : *Theorie der allgemeinen Wirtschaftspolitik und Wirtschaftslenkung*. Verlag für Geschichte und Politik. Wien 1948, 318 pages.

CHARLES MAYER : *L'économie au service du progrès*. Paris 1948. Librairie Marcel Rivière & C^{ie}, 416 pages.

J. LÉVY-JACQUEMIN : *Grandeur ou décadence du Plan Marshall*. Paris 1948. Librairie Marcel Rivière & C^{ie}, 76 pages.

S. N. PROKOPOVICZ : *Der vierte Fünfjahrplan der Sowietunion*. Zürich 1948. Europa Verlag, 152 pages.

