

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

Herausgeber: Société d'Etudes Economiques et Sociales

Band: 16 (1958)

Heft: 3

Buchbesprechung: Bibliographie

Autor: [s.n.]

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. 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. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

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. [Voir Informations légales.](#)

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. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 13.05.2025

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

Bibliographie

Gemeinsamer Markt für 6 oder 17 ?¹

« L'Institut suisse pour l'étude des relations extérieures et du marché » à Saint-Gall a consacré deux cahiers groupés en un seul volume de son excellente revue trimestrielle à la question de savoir s'il y a lieu de créer un marché commun pour six ou pour dix-sept pays, c'est-à-dire marché restreint aux Six de la Communauté économique européenne, ou élargi aux dix-sept pays groupés depuis dix ans sous l'égide de l'O. E. C. E. Huit collaborateurs ont condensé le résultat de leurs recherches et de leurs réflexions dans dix études fort intéressantes. Pour la circonstance, les rédacteurs responsables, tous professeurs à l'Ecole des hautes études commerciales de Saint-Gall, ont fait aussi appel à deux économistes étrangers, soit le professeur R.-F. Harrod, de l'Université d'Oxford, et M. Albert Delpérée, de Bruxelles, président du Comité des questions de travail près l'O. E. C. E. On le voit, la rédaction a voulu donner une valeur toute particulière à ce numéro et elle a atteint son but.

Loin de se limiter à un exposé descriptif des différents aspects du Marché commun, les auteurs se sont appliqués à proposer des solutions nouvelles, souvent fort originales, aux nombreuses questions qui se sont posées et qui se posent encore aux experts appelés aujourd'hui à édifier un vaste marché européen. On sait en effet que certaines difficultés, à priori quasi insurmontables, entravent encore les spécialistes dans leur effort positif en vue de construire une institution pouvant donner satisfaction aux dix-sept partenaires de l'O. E. C. E.

M. le professeur Hans Bachmann, dont la compétence en matière de politique économique suisse et internationale est indiscutable, apporte une très substantielle contribution dans trois études différentes portant sur le détournement du trafic dans une zone de libre-échange, sur l'intégration des marchés agricoles et sur le principe de la zone de libre-échange face au système préférentiel du Commonwealth. Le professeur anglais Harrod analyse avec autant d'objectivité que de science les divers aspects de la coordination de la politique monétaire d'une part et de la politique conjoncturelle d'autre part dans un marché commun. Ce problème technique est vraisemblablement le plus important et le plus complexe de tous ceux qui se posent, et de la solution qui lui sera donnée dépendra pour une part très grande l'efficacité d'un marché commun européen. La zone de libre-échange conduira-t-elle à un élargissement du commerce extérieur ou simplement à son déplacement ? C'est à cette question

¹ *Aussenwirtschaft*: « *Gemeinsamer Markt für 6 oder 17?* » Polygraphischer Verlag A. G. Zurich et Saint-Gall. 13e année, numéro 1 et 2, mars-juin 1958. 190 pages.

que répond M. Ch. Binswanger, alors que M. A. Delpérée éclaire les lecteurs sur les aspects sociaux que soulève la zone de libre-échange. Pour sa part, le professeur Th. Keller concentre son étude sur la liberté de déplacement de la main-d'œuvre et des entreprises prévues dans la zone. Quant à MM. F. Kneschaurek et W. Eisenbeiss, ils dressent un tableau très complet des prestations sociales des employeurs dans les divers pays de l'O. E. C. E.

En complément de ces différentes analyses, ce numéro d'*Aussenwirtschaft* présente entre autres choses des considérations très pertinentes sur notre politique du commerce extérieur dues à la plume autorisée du professeur A. Bosshardt, suivies d'une utile bibliographie relative à l'intégration économique régionale qu'a établie M. Binswanger.

Au moment où les nombreux problèmes de la zone de libre-échange ne préoccupent plus seulement les spécialistes, mais aussi et très largement une partie de plus en plus étendue de la population, nous sommes heureux de signaler à nos lecteurs la contribution très concrète de notre confrère de Saint-Gall, qui vient enrichir, parallèlement à notre présent numéro, la collection déjà importante des travaux consacrés plus spécialement à la zone européenne de libre-échange.

JEAN GOLAY.

La répartition du revenu national¹

Comme ils l'indiquent dans l'introduction générale d'un ouvrage monumental, dont la première partie comprend déjà deux volumes totalisant 1055 pages, les professeurs Jean Marchal et J. Lecaillon ont l'ambition d'élaborer une explication d'ensemble nouvelle mais réaliste de la répartition du revenu national dans les pays à capitalisme évolué. Par là, ils entendent les pays bien équipés, qui ont encore en principe la propriété des biens de production, mais qui admettent une réglementation plus astreignante que jadis et qui peut aller jusqu'à limiter son étendue en cas de nationalisation.

Nos auteurs écartent comme périmées les synthèses de répartition effectuées par Quesnay au XVIII^e siècle et par Ricardo au début du XIX^e siècle. La théorie classique de J.-B. Say qui, d'après eux, aurait été complétée par L. Walras, leur paraît aussi dépassée pour plusieurs raisons : d'abord « les revenus concrets » dont parle J.-B. Say, les salaires, l'intérêt, les profits, « sont considérés comme ne pouvant être le siège d'aucune réaction propre ». « Les hommes vivants sont en quelque sorte expulsés du modèle ». L'entrepreneur « impose son optique à tout autre participant à la production » et « la rémunération du capital change de nature selon le comportement de son possesseur ». « Ce faisant, les constructeurs du modèle s'écartent de la réalité, car il n'y a dans le monde vrai rien qui corresponde à un marché de la fonction d'entreprise. »

¹ MARCHAL JEAN et LECAILLON JACQUES : *La Répartition du Revenu national*. Editions Génin, Librairie Médicis, Paris, 1958, 2 vol. 667 p., 388 p.

Les perfectionnements que L. Walras a apportés à cette conception de J.-B. Say ont été dépassés par le capitalisme évolué de la fin du ^{xix}^e et du ^{xx}^e siècle. « L'approche walrassienne suppose que l'institution centrale du régime, celle par laquelle tout passe, soit un marché de concurrence. Même dans les anciennes structures, cette approche pouvait être critiquée. Elle ne conduisait pas à une explication satisfaisante du profit et surtout elle ne permettait pas d'aller au fond des choses... » Les marchés ne sont plus concurrentiels le plus souvent. C'est notamment le cas du marché du travail et même du marché des capitaux. « Dans la plupart des pays, les prix des produits agricoles de base sont pris en mains par les pouvoirs publics. La raison de cette intervention est le désir de maintenir le revenu des agriculteurs à un niveau satisfaisant. Le marché n'est plus qu'un instrument. Le processus essentiel est celui par lequel se sont formées les décisions d'intervention sur les marchés. Il s'est déroulé au sein d'organismes, d'une nature toute différente, de commissions gouvernementales, par exemple, et il a mis en présence les représentants des groupes plus ou moins bien organisés. »

« La conséquence de cette transformation et de cette élimination des marchés est que la masse totale des revenus qui se forment dans les économies modernes, masse exprimée en monnaie, peut dépasser la valeur des marchandises disponibles aux prix en vigueur... Du point de vue de la répartition, cela signifie que tous les revenus précédemment distribués vont être réduits dans leur pouvoir d'achat... parce que des augmentations trop nombreuses ou trop importantes ont été accordées, étant donné la masse des produits immédiatement disponibles. D'où il suit qu'un groupe quelconque, celui des salariés par exemple, devrait, pour défendre véritablement ses intérêts dans les structures actuelles de l'économie, livrer une bataille sur deux fronts... chercher à obtenir des augmentations des salaires nominaux... surveiller avec soin... les augmentations qui sont accordées, par le jeu des marchés ou d'autres institutions, aux entrepreneurs, aux agriculteurs, aux fonctionnaires, s'opposer... à des augmentations trop nombreuses ou trop fortes, insister auprès des pouvoirs publics pour qu'une partie au moins en soit récupérée par voie d'impôts... Bref, chaque groupe, s'il était parfaitement logique, ne devrait pas se borner à défendre son revenu nominal, il devrait également livrer la bataille du revenu réel. » (P. 22-25.)

La théorie marxiste de la répartition semble à nos auteurs supérieure à l'explication classique parce que Marx « s'attache à l'ensemble des processus sociaux et non aux seules actions de marché ; il tient compte de l'évolution des institutions... La théorie de la répartition est intégrée à une dynamique des systèmes (économiques) dont elle constitue la pièce principale... C'est la seule tentative jusqu'aujourd'hui faite pour envisager le problème de la répartition dans son ensemble et sous tous ses aspects... »

« Le spécialiste de la répartition est cependant déçu par l'imprécision de ces explications, par la référence constante qui est faite à des schémas considérés généralement comme périmés ou à des institutions qui se sont généralement transformées ; il est inquiet de constater que nombre de lois sont établies en partant de ce qui paraît être de simples postulats... Une distinction

centrale traverse le système (marxiste) : celle des travailleurs et des non-travailleurs, de ceux qui s'intègrent à la société en lui fournissant du travail et de ceux qui se bornent à détourner vers eux une partie du produit du travail des autres... Cette distinction soulève de graves difficultés... Les choses deviennent infiniment plus complexes lorsqu'on fait intervenir des travailleurs hautement qualifiés... qui s'appuient, pour obtenir une partie du produit social, non seulement sur un effort consenti, mais sur cette sorte de capital immatériel que constituent des connaissances ; des entrepreneurs de l'industrie ou de l'agriculture qui ajoutent à un travail manuel souvent restreint, la fourniture de décisions, pénibles à prendre et à supporter, l'acceptation de risques, sans oublier naturellement un capital monétaire ou réel... Par ailleurs... à un moment donné de temps, les schémas proposés apparaissent bien imprécis... Le choc entre les travailleurs et les non-travailleurs... tend à ramener le taux moyen du salaire (d'après Marx) au minimum nécessaire au travailleur pour subsister, la plus-value étant un simple résidu. Mais... ce minimum est mal précisé... De surcroît, les sous-répartitions qui doivent ensuite s'opérer au sein du groupe des travailleurs et au sein du groupe des non-travailleurs... ne sont pour ainsi dire pas étudiées.»

« La thèse de l'impérialisme de Lénine, thèse reprise par Staline... constitue une véritable novation dans la pensée marxiste », mais n'explique pas, d'après nos auteurs, « la répartition du produit entre les divers groupes sociaux ».

Après ce procès-verbal de carence, qui est exact dans l'ensemble sauf en ce qui concerne L. Walras, Marchal et Lecaillon indiquent que le renouvellement qu'ils se proposent d'effectuer « sera poursuivi : 1. par l'intégration systématique à la théorie de la répartition de tous les processus susceptibles d'intervenir (les organismes étatiques aussi bien que les marchés) et non de certains d'entre eux arbitrairement privilégiés ; 2. par la substitution dans les schémas théoriques au vieil « homo oeconomicus », si faiblement social et cependant si jalousement conservé, d'un homme qui garde des liens véritables avec le groupe auquel il appartient (afin d'intégrer les facteurs sociologiques à la théorie économique) ; et 3. par la prise en considération enfin, et toujours dans la théorie, de l'évolution des institutions et des comportements ».

Pour arriver à ce but, nos auteurs comptent « partir d'une étude de la réalité, telle qu'on peut l'appréhender à l'aide de statistiques, d'enquêtes, de monographies, de sondages », afin de s'efforcer « de dégager les caractères des institutions et des comportements qui se sont historiquement réalisés dans une économie ». Leur étude doit suivre « l'évolution de ces caractères d'une période à l'autre... Au total, cette recherche... en se référant aux études partielles déjà existantes et en reprenant, pour les intégrer dans une synthèse plus ample, les portions encore valables des constructions antérieures... a comme vocation générale... de subordonner les optiques traditionnelles (l'optique du revenu considéré comme un produit et l'optique du revenu considéré comme une dépense) à une optique plus vaste. » (P. 39-40.)

C'est donc là un grand projet qui est déjà partiellement réalisé dans cette première partie comprenant deux gros volumes consacrés à l'analyse des faits touchant la répartition du revenu national. L'objet de cette analyse est de

faire l'étude concrète de la situation occupée par les divers participants et des moyens d'influence dont ils disposent afin d'arriver à déterminer les catégories de ces participants à retenir finalement dans les processus qui assurent la répartition du revenu national entre les membres de la collectivité. La structure et le fonctionnement de ces processus constitueront la synthèse qui fera l'objet de la seconde partie à publier ultérieurement.

Résumer la richesse de toutes les analyses de ces deux gros volumes est une tâche impossible. C'est pourquoi, après avoir esquissé le dessein des auteurs, il suffira de tracer les grandes lignes de l'étude et d'ajouter, à cette table très abrégée des matières, quelques réflexions suggérées par la lecture de cette longue et minutieuse analyse.

Le premier volume (le plus gros) est consacré aux salariés. Après les avoir distingués des non-salariés et après avoir marqué leurs éléments de force (grande majorité de la population active, proportion élevée de jeunes et de femmes ayant donc une influence électorale appréciable et une puissance de discussion élevée quand ils sont organisés) et de faiblesse (défaut d'épargne pour certains et division du fait des aptitudes et du travail différents), nos auteurs examinent successivement : la structure de l'emploi (notamment les divisions entre ouvriers, employés et domestiques et entre ouvriers manuels, employés et cadres) ; les modalités de rémunération ; les disparités de salaires entre branches, entre régions, entre qualifications, entre secteurs (privé, public, nationalisé), entre sexes, entre entreprises ; les diverses organisations syndicales et leur évolution du syndicalisme de métier au syndicalisme de masse ; enfin, les catégories à retenir pour la théorie de la répartition : 1. les ouvriers ou travailleurs manuels ; 2. les salariés non manuels (employés et fonctionnaires) ; et 3. les cadres des secteurs privé et nationalisé.

Le second volume s'occupe des non-salariés divisés en quatre groupes :

Le premier groupe est celui des titulaires de profit, c'est-à-dire des entrepreneurs, qui sont minoritaires mais qui disposent de ressources importantes et d'un niveau d'instruction supérieur à la moyenne. En ce qui concerne les entrepreneurs, d'abord sont étudiées : leur répartition entre les diverses branches d'activité ; celle entre indépendants et employeurs ; et celles en fonction de la nature juridique, du statut fiscal et de la dimension de l'entreprise. Ensuite est examinée l'influence de la structure des entreprises (structure variable d'après la dimension et d'après le mode de gestion) sur le comportement et la cohésion des entrepreneurs. Enfin, est analysée l'organisation des entrepreneurs aux points de vue syndical et professionnel et au point de vue des moyens d'action. En conclusion, nos auteurs retiennent comme catégories dotées d'un comportement homogène : 1. les entrepreneurs individuels de l'industrie et du commerce ; 2. les sociétés privées et nationalisées ; 3. les administrateurs de société ; 4. les membres des professions dites libérales.

Le deuxième groupe des non-salariés est celui des exploitants agricoles qui sont de moins en moins nombreux et dont le revenu moyen reste chroniquement inférieur aux autres revenus. La structure des exploitations agricoles est étudiée sous divers aspects : densité, importance, mode de faire valoir, accès au marché, spécialisation, proportion d'auto-consommation, etc. Puis, les marchés agricoles sont analysés sous l'angle de la rigidité ou de l'élasticité

de la demande et de l'offre des produits agricoles et sous l'angle de la réglementation qui est favorable aux exploitants politiquement puissants. Enfin, l'organisation politique et l'organisation syndicale et professionnelle sont décrites, comme pour les autres groupes, dans leur situation actuelle et dans leur évolution. Au terme de cette analyse, une seule catégorie d'agriculteurs est retenue pour la théorie de la répartition.

Le troisième groupe des non-salariés : celui des prêteurs est étudié d'abord dans sa composition en cherchant à déterminer l'influence : 1. du revenu et de la fortune ; 2. de la catégorie professionnelle ; 3. de l'âge sur le montant et l'orientation des placements. Puis les évolutions d'ensemble et par type de placement sont envisagées ainsi que les réactions des prêteurs. La conclusion insiste sur la disparition progressive de ce groupe en tant que catégorie autonome : d'où son affaiblissement pour défendre ses intérêts. La distinction éventuelle des prêteurs pourra se faire d'après les divers revenus (loyers, intérêts, dividendes) issus du prêt.

Enfin, le quatrième groupe des non-salariés comprend les bénéficiaires des transferts. Ces bénéficiaires qui se sont faits reconnaître par la sécurité sociale ou l'Etat, ont des revenus sans apport actuel d'activité ou de capital (retraités, invalides, étudiants, clergé). Avec ce dernier groupe, la liste des participants à la répartition est close et sera utilisée dans la deuxième partie à paraître plus tard.

Si, après cette analyse sommaire, on passe à l'appréciation, il faut d'abord relever les qualités habituelles que l'on trouve dans les publications de Jean Marchal.

Cet ouvrage se distingue par la clarté de l'exposé et l'approfondissement des divers aspects examinés. Nos auteurs ont eu recours à une abondante documentation en langues française et étrangère, sans distinction de tendances doctrinales, pour étudier les points précédemment esquissés. Les idées, les chiffres, les graphiques, les diagrammes, les cartes, etc. sont analysés, disséqués, commentés et critiqués toujours avec ordre, pertinence et clarté. Cela met l'ouvrage à la portée même de ceux qui n'ont pas une forte formation économique. D'abondantes indications bibliographiques se trouvent en note au début de l'étude de chaque problème ou de chaque pays. Ces indications sont précieuses lorsque le lecteur désire approfondir telle ou telle question. On se rend compte que ces deux volumes sont le fruit d'une recherche et d'une méditation s'étendant sur de nombreuses années.

L'actualité des problèmes abordés est grande. La répartition du revenu national est une question toujours discutée passionnément dans tous les pays, car elle met en cause la justice du régime économique. Par ailleurs, chaque groupe cherche de toutes les manières possibles (y compris par des idées parfois tendancieuses) à augmenter directement ou indirectement sa participation. Les hommes sont comme les chiens qui se disputent leur nourriture : ils cherchent par tous les moyens à accroître leur part. Leurs pressions dans certains pays (Etats-Unis, Suède, etc.) ont contribué à détraquer l'ajustement de la production à la consommation et dans d'autres pays (France, Angleterre, etc.) à freiner le développement de l'économie, faute d'épargne suffisante pour financer les investissements nécessaires. Voilà pourquoi il est important d'avoir une

vue d'ensemble du mécanisme réel de la répartition, comme se proposent de le présenter Marchal et Lecaillon, et aussi une étude qui soit faite avec une grande impartialité, sans préjugé comme sans arrière-pensée de favoriser tel ou tel groupe de participants. Or, à cet égard encore, il faut féliciter nos auteurs d'avoir poursuivi leurs investigations dans toutes les directions possibles, sans être influencés par les intérêts de quelque groupe que ce soit.

Avant de connaître la seconde partie de leur ouvrage, il est assez difficile de critiquer la première parce que des lacunes qui y figurent seront peut-être complétées dans la suite.

Malgré le nombre et la variété des aspects étudiés, comme on a pu se rendre compte par l'analyse sommaire précédente, certains le sont insuffisamment et d'autres manquent totalement.

Ainsi, l'examen des disparités des salaires entre branches aux Etats-Unis fait l'objet d'une abondante bibliographie et d'un résumé de quelques pages. Cependant dans celles-ci on ne trouve pas une caractéristique qui frappe celui qui se réfère aux statistiques officielles du Bureau des statistiques du travail. Aux Etats-Unis, pour des catégories professionnelles à peu près semblables, les différences de salaires sont plus accusées encore que dans les autres pays et apparemment suivant que la branche est plus ou moins fortement organisée au point de vue syndical. Ainsi, en 1957, le salaire hebdomadaire est en moyenne de 107 \$ dans le bâtiment, 106 \$ dans les constructions à forfait, 118 \$ dans la plomberie et le chauffage central, 132 \$ dans les travaux d'électricité du bâtiment, 105 \$ dans la forge du fer et de l'acier, 93 \$ dans l'industrie des tracteurs, tandis qu'il n'est que de 87 \$ pour les fonderies de fer et d'acier, 77 \$ dans les machines textiles, 76 \$ pour les typographes, 72 \$ dans l'horlogerie, 72 \$ dans le cuir, 60 \$ dans les manufactures du tabac, 55 \$ dans les filatures, 50 \$ dans le tricot, etc. Ces constatations semblent contredire d'ailleurs trois auteurs américains cités par J. M. et J. L. à la page 302 qui, après examen de sept industries à haute syndicalisation, concluent que « les niveaux des salaires n'ont pas monté plus rapidement dans ces industries que dans l'ensemble des industries manufacturières ». On saisit ici sur le vif comment l'investigation statistique de nos auteurs a été arrêtée par les conclusions précitées, alors qu'il est bien connu cependant que ce sont les industries à hauts salaires comme la sidérurgie, l'automobile, le bâtiment, qui ont contribué à engendrer la récession. Il reste à élucider à quels facteurs sont imputables ces écarts considérables de salaires.

Par ailleurs, on ne trouve pas de statistiques permettant de comparer les variations des salaires avec celles de la productivité, bien que la confrontation de ces statistiques soit intéressante pour déceler si la pression des syndicats dans une branche est faible ou forte. De même encore, les variations du pourcentage des salaires dans le revenu national, suivant que celui-ci est en augmentation ou en diminution, fourniraient aussi des indications pour apprécier l'efficacité de la politique des syndicats ouvriers en vue d'obtenir la hausse des salaires réels. Mais ces statistiques seront probablement données et analysées dans la seconde partie.

Il en est de même peut-être aussi de l'étude de l'influence des impôts sur la répartition finale du revenu national, en tenant compte non seulement

des prélèvements fiscaux résultant des statistiques fiscales, mais encore des revenus dissimulés fort importants qui, échappant ainsi à l'impôt, changent considérablement les résultats finals de la répartition du revenu national.

Par contre, au sujet de la Suisse, il y a une lacune qui ne sera pas comblée plus tard. En effet, en dehors de la France, les Etats-Unis, l'Angleterre et parfois même la Suède font l'objet des investigations relatives aux divers groupes de participants ou du moins à certains d'entre eux. Mais rien dans les deux volumes ne concerne la Suisse. Or, comme je l'ai montré dans un rapport au congrès du centenaire de la Société royale d'économie politique de Belgique (rapport qui a été publié dans le numéro de juillet 1957 de cette revue), la répartition du revenu national en Suisse, bien qu'étant obtenue sans grande originalité dans les institutions, donne des résultats assez satisfaisants en raison de l'esprit de compromis des participants. A ce titre, elle était donc intéressante à étudier aussi.

Si, après les lacunes, on passe aux erreurs, la première qu'il convient de signaler est celle qui concerne les idées sur la répartition que nos auteurs attribuent à L. Walras. Il est inexact que « l'approche walrassienne suppose que l'institution centrale du régime, celle par laquelle tout passe, soit un marché de concurrence ». Parce que Walras a pris comme hypothèse de l'économie pure (qu'il traite en première approximation) la concurrence parfaite, cela ne veut pas dire que, dans les approximations subséquentes — qu'il avait seulement esquissées dans son économie sociale et son économie appliquée — il n'ait pas tenu compte des effets des obstacles s'opposant à la concurrence. Dans le plan d'étude d'ensemble de l'économie politique de L. Walras, l'objet de ces deux dernières approximations était précisément de prendre en considération ces divers obstacles pour étudier leurs conséquences aussi bien sur la répartition du revenu national que sur sa formation, comme je l'ai montré dans de nombreux textes choisis de Walras qui figurent dans le volume sur l'*Ecole de Lausanne* et qui ne sont malheureusement pas connus par beaucoup d'économistes professionnels. L. Walras a même reproché aux économistes dits « libéraux » de son époque de « défaire toute la théorie de la richesse sociale, toute la théorie de la production en vue de maintenir et asseoir une théorie imparfaite et boiteuse de la répartition des richesses ». C'est dire que la théorie de la répartition de L. Walras est bien différente de celle de J.-B. Say. A plusieurs reprises, j'ai été frappé du fait que peu d'économistes qui écrivent sur L. Walras ou qui en parlent connaissent exactement son œuvre.

La seconde critique importante concerne l'absence d'une catégorie spéciale dans laquelle figureraient seuls les entrepreneurs individuels du commerce, lesquels sont classés par nos auteurs dans la même catégorie que les entrepreneurs individuels de l'industrie. Comme je l'avais indiqué déjà en rendant compte dans la *Revue suisse d'Économie politique et de Statistique* en 1955 du livre de Jean Marchal : *Deux Essais sur le Marxisme*, les commerçants devraient figurer dans une catégorie spéciale pour des raisons particulières qui leur confèrent une position privilégiée dans la répartition du revenu national. En effet, les intermédiaires occupent une position stratégique dans le circuit économique. A l'exception des produits de marque en faveur desquels une grande publicité est faite pour les différencier des autres et qui prennent il est vrai chaque jour

une importance croissante, les producteurs comme les consommateurs doivent subir les conditions des commerçants puisque, sans eux, pratiquement les premiers ne peuvent se mettre en rapport avec les seconds. Exploitant ainsi cette position privilégiée, les commerçants peuvent effectuer et effectuent habituellement des prélèvements disproportionnés aux services rendus. Il suffit en effet que les commerçants s'entendent expressément ou même tacitement (ce qui est le cas le plus souvent) pour pouvoir prendre des « marges » élevées. La force de l'habitude des marges usuelles ou la peur d'être critiqués par les autres commerçants de la branche qui considèrent comme « gâcheurs » ceux qui ne se soumettent pas aux marges coutumières suffisent le plus souvent pour supprimer ou atténuer la concurrence dans beaucoup de branches commerciales. Les catégories à retenir pour élaborer la théorie de la répartition du revenu national doivent tenir compte non seulement des groupes homogènes des participants mais aussi et surtout des facteurs propres qui confèrent à certaines catégories d'entre eux une force supérieure par rapport aux autres catégories qui, à d'autres points de vue, pourraient être assimilées à celles-ci. Les raisons précitées paraissent donc décisives pour ériger en catégorie distincte les commerçants lorsque l'explication de la répartition du revenu national est fondée sur l'idée de lutte comme c'est le cas pour J. M. et J. L. Or, à ce dernier point de vue, après ce qui vient d'être esquissé il est manifeste que, dans le fonctionnement des mécanismes de répartition du revenu national, l'intérêt propre des intermédiaires se trouve en opposition non seulement avec l'intérêt des consommateurs mais aussi avec l'intérêt des producteurs. D'autant plus que les frais élevés et souvent parasites de la distribution des marchandises freinent la vente des articles à demande réactive et par suite empêchent les producteurs de mettre sur pied la fabrication de masse qui abaisserait fortement les coûts.

Dans le même ordre d'idées, je reprocherai à nos auteurs de n'avoir pas suffisamment explicité les raisons pour lesquelles la catégorie des agriculteurs forts politiquement mais faibles et parfois même très faibles économiquement le sont particulièrement à ce dernier point de vue : précisément parce que, plus encore que les industriels, ils ont à subir les prélèvements fort élevés des intermédiaires — leurs produits n'étant pas conservables, ou coûteux, ou difficiles à conserver — et l'offre de ces produits étant rigide, à la différence des produits industriels qui sont habituellement faciles à conserver, dont l'offre est habituellement élastique et dont la vente directe aux consommateurs peut être organisée éventuellement par les producteurs, ou dont surtout les prix (pour beaucoup d'articles) peuvent être imposés aux commerçants par une publicité intense qui différencie les produits de marque, si les intermédiaires effectuent des prélèvements excessifs. Aussi, malgré les interventions de l'Etat pour stocker le blé et régulariser son cours, malgré l'influence bienfaisante que les coopératives de vente ont exercée et exercent encore dans plusieurs secteurs de l'agriculture, on peut dire que, dans l'ensemble, les agriculteurs sont désavantagés par rapport aux industriels en ce qui concerne l'écoulement de leurs produits. Ce qui le prouve, c'est que le revenu moyen des agriculteurs est chroniquement inférieur aux autres revenus.

Toutes ces critiques me conduisent à en formuler une dernière qui concerne le plan d'ensemble de l'ouvrage. En effet, ici il faut se demander si une partie

des lacunes qui viennent d'être signalées et certains facteurs très importants dans la répartition du revenu national qui ont été plus ou moins négligés ne proviennent pas du plan adopté dans l'étude de la répartition. Comme on l'a vu, de prime abord, ce plan qui procède d'abord à l'analyse des faits avant de passer à la synthèse dans l'explication de la répartition semble logique. Il paraît didactique aussi puisqu'il va du concret à l'abstrait. Il peut sembler encore très favorable à l'impartialité de la recherche puisque, dans la première partie, on paraît réunir, sans idée préconçue, tous les éléments afin de les ordonner et de pouvoir ensuite les utiliser lors de la reconstruction intelligible du réel. C'est de cette manière qu'avait procédé, par exemple, avant la seconde guerre mondiale, François Simiand dans son ouvrage, monumental aussi, concernant les salaires.

Les résultats assez décevants de la méthode qu'a suivie Simiand, non seulement en ce qui concerne la théorie du salaire, mais aussi dans le domaine des fluctuations de l'activité économique où il a appliqué la même méthode, montrent que cette méthode est assez fallacieuse. En réalité, François Simiand n'a pas utilisé dans son explication prétendument synthétique les faits nombreux et divers qu'il avait d'abord rassemblés et exposés longuement dans l'analyse. Connaissant la discipline de travail et la probité intellectuelle des auteurs, je suis certain que, dans la synthèse qu'ils présenteront, ils ne suivront pas les errements dans lesquels François Simiand était tombé. Mais l'exemple de ce dernier montre que *l'impartialité dans la recherche est tout à fait indépendante du plan suivi dans l'exposition des résultats de cette recherche.*

Par ailleurs, je me demande si la méthode adoptée par nos auteurs, consistant d'abord à chercher et à grouper les faits afin de dégager les catégories principales à retenir pour la théorie de la répartition du revenu national, est la méthode la meilleure pour exposer cette théorie. A mon avis, il aurait été beaucoup plus judicieux de faire connaître, à la fin de l'introduction, l'idée centrale sur laquelle repose la répartition du revenu national dans les pays occidentaux lorsqu'on veut en donner une vue réaliste. Cette idée est celle de lutte entre les diverses catégories de participants. Cette lutte ne se manifeste pas seulement sur les marchés concurrentiels, mais aussi sur les marchés plus ou moins monopolitistiques et dans les commissions administratives ou autres organismes où s'exercent des influences syndicales, électorales, politiques, etc. Aujourd'hui, de plus en plus souvent, de telles luttes règlent non seulement les taux des diverses catégories de salaires, mais encore les niveaux des différentes catégories de prix des produits (prix agricoles et prix industriels, prix cartellisés, prix non cartellisés), aux divers stades du circuit économique (prix de gros, prix de détail). De telle sorte que ce sont autant, sinon davantage, les prix en même temps que les revenus qui, surtout de nos jours, déterminent la répartition du produit social. Si nos auteurs avaient ainsi fait connaître au début de leur ouvrage l'idée directrice très juste qui inspire leur explication de la répartition du revenu national, alors ils auraient pu ordonner les faits suivant les indications de cette idée directrice pour rechercher, en ce qui concerne les divers groupes de participants, dans quelle mesure cette idée était confirmée ou infirmée par les faits. Alors, ils n'auraient pas oublié ou

ils n'auraient pas été enclins à reconnaître une importance diminuée aux facteurs qui ont été précédemment esquissés.

La méthode inverse de celle qu'ils ont suivie et à laquelle je viens de me référer peut sembler, à première vue, moins neutre parce qu'elle implique une prise de position. Ce n'est là d'ailleurs qu'une apparence : car, eux-mêmes en déterminant le groupe des salariés et, parmi les non-salariés, quatre groupes principaux de participants ont, dans leur analyse des faits, imposé déjà les grandes lignes de la division des participants. Lorsqu'on y réfléchit bien, il apparaît nettement qu'il ne peut pas en être autrement. On ne peut pas étudier tous les faits — qui sans cela seraient trop nombreux et même ne signifieraient rien — sans effectuer au préalable une sélection et une classification. Il suffit que les critères suivant lesquels le choix est effectué et le plan suivant lequel les faits sont ordonnés soient conformes à la réalité pour que la synthèse ne déforme pas celle-ci. En effet, *il ne faut pas confondre l'ordre suivi dans la recherche* (avant d'être arrivé à la découverte des idées directrices qui guideront ensuite l'exploration et l'investigation) *avec la méthode d'exposition des résultats obtenus* au cours des nombreuses années de recherches destinées à confirmer et à infirmer (et par suite éventuellement à modifier ou à compléter) l'idée directrice qui était à l'origine des investigations méthodiques. A la fin de cette seconde période de recherche, on est alors convaincu que l'idée directrice (convenablement nuancée et modifiée d'après les résultats de toutes les investigations) permet d'avoir une vue d'ensemble de l'explication des faits. *La méthode d'exposition des résultats obtenus au cours de ces deux phases gagne en clarté, en force et en concision à être exclusivement synthétique*, alors que les recherches personnelles de la phase préliminaire et même certaines autres complémentaires restent analytiques, mais ne doivent pas être présentées dans l'ordre où elles ont été effectuées.

Voilà pourquoi, finalement, je me demande également si, dans la seconde partie de l'ouvrage, nos auteurs ne vont pas être considérablement gênés ou enclins à être incomplets lorsqu'ils voudront montrer que l'explication qu'ils ont adoptée est conforme aux faits. Alors, pour effectuer cette démonstration, ils seront obligés de reprendre une grande partie des faits qu'ils ont analysés et interprétés dans la première partie. Cela risquera à conduire à des redites fastidieuses. Ou alors ils se borneront à un simple renvoi ; dans ce cas, il est à craindre que l'explication ne paraisse pas suffisamment étayée par les faits et conforme à ceux-ci.

Marchal et Lecaillon travaillent depuis de longues années à l'amélioration de la théorie de la répartition du revenu national. Par suite, ils connaissent les difficultés précitées et ils les ont probablement surmontées dans les exposés de cette théorie qu'ils ont déjà eu l'occasion de présenter. On peut donc leur faire confiance que la seconde partie de leur ouvrage complétera harmonieusement les recherches qui ont été analysées dans les deux premiers volumes.

FIRMIN OULÈS.

Les classes sociales aux Etats-Unis¹

L'existence même de classes sociales est contestée aux Etats-Unis. Il est certain cependant que les enquêtes récentes des sociologues américains font apparaître une conscience de classe extrêmement caractérisée. C'est également l'opinion qu'exprime l'auteur, bien que les Américains eux-mêmes montrent en général une répugnance marquée à admettre l'existence de catégories proprement sociales.

Dans la première partie, faite de considérations historiques, Françoise Bouriez-Gregg constate que les colons du Mayflower furent soumis à deux facteurs : le dépaysement et l'hostilité de l'environnement naturel, qui militent en faveur d'une égalité sociale. Puis une grande bourgeoisie se dessine dont la richesse provient du commerce : c'est une oligarchie de puissants marchands. Le fossé entre salariés et capitalistes se creuse avec le développement de l'industrie. Actuellement, on assiste d'une part à une diminution en nombre du prolétariat absolu et, d'autre part, le nombre des travailleurs intellectuels indépendants s'affaiblit. La tendance est donc celle d'un nivellement général.

La deuxième partie de cet ouvrage est consacrée à la réalité objective de la classe sociale américaine. L'auteur choisit plusieurs critères permettant de préciser l'idée de classe sociale :

1. Le statut familial : en Amérique, la notion de classe s'attache beaucoup moins qu'en Europe à l'élément familial traditionnel (*good birth*) qu'à l'élément personnel et professionnel. 2. La fonction, c'est-à-dire la profession, l'occupation et en plus, la source de revenu (salaire ou héritage). L'opinion publique accorde le statut le plus élevé à la Cour suprême de justice, puis viennent les médecins et les gouverneurs d'Etat. Tout en bas, on place les cirqueurs, les balayeurs. 3. Le niveau de vie : genre et zone d'habitation (mouvement vers la périphérie des grandes villes). 4. Le mode de vie impliquant d'une part l'usage effectivement fait de la fortune et d'autre part la hiérarchie des valeurs attachées aux satisfactions qu'elle procure. 5. L'éducation, comprenant à la fois le niveau intellectuel et les manières.

L'auteur parle ensuite de quelques critères particuliers aux U. S. A., notamment du problème noir qui n'est pas une question de classe, mais un problème de caste (mais l'incidence de la caste sur la classe est inévitable). L'américanisation du nègre est complète, il est assimilé, mais il n'est pas ajusté. Il y a en plus un sentiment de rancune et de peur, héritage de la Reconstitution qui a suivi la guerre civile. Vient ensuite une énumération des classes sociales, énumération approximative, l'auteur s'en rend compte :

1. L'élite. Le concept d'aristocratie au sens moral des « meilleurs » cadre mal avec la société américaine. Mais il existe une toute petite élite à laquelle le terme peut être appliqué dans l'acception européenne. C'est une aristocratie de service, qui participe aux affaires de la communauté et non une aristocratie de naissance. On l'appelle « upper-upper class » qui est suivie immédiatement par la « lower-upper class », comprenant ceux qui exercent les fonctions les

¹ Françoise Bouriez-Gregg : *Les Classes sociales aux Etats-Unis*, Librairie Armand Colin, coll. Etudes et Mémoires, Paris, 1954 ; 234 p.

plus élevées dans le monde des affaires, de la politique, des arts et des professions libérales. 2. La classe moyenne. Elle est caractérisée par un manque d'homogénéité. La « upper-middle class » englobe les propriétaires et administrateurs d'entreprises importantes et quelques professeurs d'université parmi les plus renommés. Dans la « lower-middle class », on peut ranger les professeurs d'université, les avocats, les grands fermiers. Elle est suivie de très près par la « upper-lower class » qui comprend les employés de bureau subalternes, les instituteurs, les vendeurs. La classe moyenne représente 40 % des citoyens. 3. La classe inférieure. La « working class » ou « lower-lower class » est de loin la plus nombreuse : ouvriers d'usine, mineurs, conducteurs de camion, porteurs, travailleurs agricoles, etc. Remarquons que le mot de prolétariat ne cadre guère avec celui de classe inférieure. Un prolétaire est par définition sans capital. Or l'Amérique est plus industrielle que capitaliste et d'autre part la mobilité sociale est grande.

La troisième partie est consacrée à la réalité subjective et idéologique de la classe. L'Américain éprouve une certaine répugnance à paraître conscient de l'existence de classes. Dans la haute société, on jette pudiquement un voile sur les différences sociales, et dans les classes inférieures, chacun pense ou plutôt dit qu'il vaut autant que n'importe qui. Aux U. S. A., le respect de la personne humaine et un certain degré de stoïcisme tendent à exclure de part et d'autre mépris et amertume. Un optimisme voulu s'oppose au pessimisme méditerranéen. Cette conception est due à des facteurs idéologiques : politique sans idéologie, caractère apolitique des syndicats et à des éléments matériels : législation sociale, redistribution des revenus conduisant au nivellement des revenus. Il est intéressant de constater que cette tendance au nivellement des salaires n'a pas d'équivalent en U. R. S. S. ni dans les satellites.

La question de la mobilité sociale constitue la dernière partie. Il est certain que le champ offert à la mobilité sociale s'est rétréci du fait de la clôture de la frontière (Far West exploré), des changements dans la technologie et de l'étiement de l'échelle des occupations qui rend l'accès des professions les plus élevées de plus en plus difficile. Sans véritablement parler d'antagonisme, on peut se demander si les couches sociales n'ont pas tendance à se stabiliser et à se durcir les unes par rapport aux autres. L'éducation, fruit de la vie économique, a certainement contribué à figer la structure sociale. Cependant, une nouvelle possibilité s'offre aux Américains désireux de grimper dans l'échelle sociale : c'est l'Alaska dont on commence seulement à exploiter les ressources.

En définitive, deux idées correspondant à deux grands courants antagonistes, résumeraient selon l'auteur le problème des classes aux U. S. A. Les partisans du premier courant pensent que le système des classes en Amérique est encore en voie de formation : industrialisation tardive du Sud qui fait face à un renouvellement complet de ses cadres sociaux. Le second courant est en contradiction avec le premier : on ne peut manquer de constater une certaine « ossification » des lignes de démarcation sociale en corrélation avec un ralentissement de la mobilité sociale et une tendance très nette à l'accroissement de la transmission de père en fils des fonctions les plus élevées. Les structures sociales des U. S. A. et de la France suivent actuellement des voies opposées : « Alors qu'on observe en France une tendance au glissement du

social à l'économique, de la classe au statut, on observerait aux Etats-Unis la tendance contraire ». Mais il est peu probable que l'on trouve aux Etats-Unis, d'ici quelques décennies, une société fortement hiérarchisée : le caractère même de la race s'y oppose.

Nous pensons que cet ouvrage (avec ses nombreux tableaux statistiques) éclairera et intéressera l'opinion européenne qui, en général, ne connaît que très mal le problème des classes sociales aux Etats-Unis.

MICHEL TENDON.

Les prix à Lwow (XVI^e et XVII^e siècles)¹

L'étude des variations des prix et des salaires aux XVI^e et XVII^e siècles est l'un des chapitres les plus intéressants quoique des plus ardues de l'histoire économique, en raison des difficultés qu'elle présente pour être menée scientifiquement à chef. En effet, l'influence de facteurs tels que les importations toujours plus massives, dès 1500, d'or et d'argent en provenance d'Amérique sur le mécanisme de la formation des prix n'est guère facile à dégager des trop rares sources d'information que nous possédons. C'est à cette laborieuse recherche que s'est consacré le professeur Stanislas Hoszowski.

Limité au marché de Lwow, centre commercial de la Pologne d'alors, son livre a une portée générale, du fait qu'il permet de mesurer la rapidité d'extension de la vague inflationniste qui a déferlé à l'époque d'un bout à l'autre du continent.

Divisée en trois parties dont les deux premières servent d'introduction, cette étude présente une série impressionnante de 75 tableaux et diagrammes inédits qui seront d'un secours précieux à tout historien.

L'auteur nous parle tout d'abord des sources de ses informations et des méthodes d'analyse. Le fondement de l'ouvrage est fourni par les extraits de livres de comptes officiels (caisses municipale, royale et des travaux publics). Les nombreuses lacunes sont comblées, en partie, par les comptes hospitaliers ou privés.

Les barèmes de prix sont une autre source d'information importante, quoique d'intérêt secondaire. Edictés, faute de connaissances économiques suffisantes, pour lutter contre la hausse des prix, ils ne furent que rarement applicables et ne peuvent qu'illustrer la politique suivie en matière d'influence sur les prix.

¹ STANISLAS HOSZOWSKI, *Les prix à Lwow (XVI^e-XVII^e siècles)* traduit du polonais par le Centre de recherches historiques de l'Ecole pratique des hautes études - S.E.V.P.E.N., Paris 1954, 232 p.

Après avoir étudié les sources, St. Hoszowski expose la méthode suivie, les difficultés de s'en tenir à une analyse satisfaisant aux exigences de la statistique moderne, les raisons qui l'incitent à choisir les années 1521-1525 comme période de base pour l'établissement des indices.

Des données sur les monnaies, les poids et les mesures, avec une étude de leurs variations dans le temps et dans l'espace ainsi que des tables de concordance, terminent la première partie.

Le lecteur désireux de se faire une vue d'ensemble des mouvements des prix et des divers facteurs qui influèrent sur cette évolution, sans entrer dans le détail des tableaux, s'arrêtera spécialement à la lecture de la deuxième partie qui, dans un texte précis et heureusement dénué de tout effet stylistique, examine tour à tour les variations des prix des produits alimentaires, en particulier des céréales, des vêtements, des matériaux de construction, des salaires et des loyers. On y relève une régulière et forte augmentation des prix de 1540 à 1660, avec un seul palier entre 1630 et 1640 ; puis, à partir de 1660, une baisse très rapide jusqu'en 1670, plus variable ensuite. Les salaires, par contre, ne suivent jamais la progression des prix. En hausse de 1540 à 1610 seulement, ils amorcent alors une descente, de caractère vertigineux compte tenu de la hausse constante des prix, jusqu'en 1630, puis ils remontent jusqu'en 1660, sans jamais toutefois atteindre un niveau suffisant, pour redescendre, en définitive, plus rapidement que les prix.

L'afflux des métaux précieux en provenance d'Amérique est un facteur déterminant certes, mais pas isolé, de cette évolution. Les prix réagissent à l'offre et à la demande de monnaie, mais aussi à celles des marchandises. Or les variations de l'offre et de la demande des marchandises dépendent de nombreux facteurs : catastrophes, guerres, progrès technique, amélioration des communications, etc. Ces facteurs locaux sont étudiés en détail en fin de la deuxième partie. Tout d'abord les guerres contre la Valachie et la Turquie et les incursions tartares dans les provinces du Sud-Est. Les hostilités sont surtout marquées par une hausse des prix des produits agricoles. Puis les fléaux naturels qui ont également une influence locale très accentuée. Citons, en particulier, le cas des grands incendies, très fréquents (la chronique en mentionne 17 pour la période 1504-1695), qui font monter sensiblement les prix des matériaux de construction. Les hivers exceptionnellement longs et les inondations sont la cause de disettes générales suivies très souvent d'épidémies de peste (19 de 1547 à 1673), circonstances qui ne font qu'aggraver la tendance à la hausse.

Dans la troisième partie de son ouvrage, St. Hoszowski donne, ainsi que nous l'avons vu, sous forme de tableaux, tous les chiffres qu'il a pu recueillir. Il s'agit de tableaux annuels sur les prix des denrées alimentaires, des vêtements, des matériaux de construction, puis d'une série sur les salaires de plusieurs corps de métiers et d'une autre sur les variations des loyers. Ces données sont ensuite exprimées par décennies puis sous forme d'indices. Pour terminer, l'étude est résumée graphiquement dans une série de dix diagrammes, ce qui permet, d'un simple coup d'œil, de se faire une idée générale de l'évolution des prix et des salaires, ingénieusement exprimés en grammes d'argent et construits sur une échelle logarithmique, ce qui rend possible la comparaison directe des mouvements.

Il faut féliciter le professeur Hoszowski pour le magistral résumé qu'il nous donne d'une matière aussi complexe. Son ouvrage sera consulté avec profit par tous ceux qui s'intéressent de près ou de loin aux questions des prix et des salaires en général ou à l'histoire économique et sociale de la Pologne.

PIERRE-N. BOSSET.

Les finances publiques britanniques 1939-1945 ¹

La collection d'Histoire financière contemporaine s'est enrichie d'une nouvelle œuvre de grande valeur. En effet, l'auteur, qui avait déjà publié une thèse remarquable sur les finances de guerre du Canada, a confirmé dans son second livre sa connaissance approfondie des problèmes financiers et économiques du Commonwealth. Il a su placer les finances publiques dans leur contexte, en montrant, tout au long de son ouvrage, que problèmes financiers et problèmes économiques sont indissolublement liés ; il rattache intelligemment comptabilité publique et comptabilité nationale, il montre la nécessité qu'il y a de ne pas dissocier recettes et dépenses publiques du revenu national. Cette subordination de la politique financière à la politique économique le conduit à examiner, dans un premier chapitre, l'économie de guerre et d'après-guerre du Royaume-Uni.

Aussi bien pendant qu'après la guerre, l'interventionnisme du gouvernement britannique a été actif. Durant le conflit, l'Etat a dû prendre des mesures pour empêcher une hausse considérable des prix qui eût rendu précaire la situation économique de ceux dont les revenus n'augmentent pas avec les prix. Il fallait en outre qu'il dirige le maximum de forces productives vers les industries d'armement (sans cependant que la production des biens civils en souffre par trop), et qu'il prenne des mesures pour combler les vides nombreux créés par le départ des hommes jeunes aux armées.

La guerre avait causé une perte de substance si grande pour le Royaume-Uni que le retour à la paix ne signifiait pas retour à l'économie de paix. Au contraire, l'économie de pénurie allait persister, rendant par là même nécessaire le maintien de ce superinterventionnisme.

Ces circonstances vont faire que le régime financier du pays va peu changer dans l'après-guerre. Ceci est sensible dans le deuxième chapitre, où l'auteur traite de la fiscalité britannique.

L'imposition du revenu est, nous dit M. Martin, la poutre maîtresse de l'édifice fiscal anglais. Puisque le rôle dévolu à l'Etat est d'être le régulateur de la vie économique, l'impôt du revenu ne va pas avoir pour seul but de procurer des ressources à l'Etat : il va avoir également une portée sociale et économique. Il va servir à résorber le pouvoir d'achat excédentaire, donc à équilibrer offre

¹ JEAN-PIERRE MARTIN : *Les Finances publiques britanniques 1939-1955*, 209 p. Collection d'Histoire financière contemporaine, Ed. M. Th. Génin, Librairie de Médicis, Paris.

et demande ; il va aider à mettre en œuvre la redistribution du revenu. Grâce à lui, l'incidence de la fiscalité sur les prix sera socialement bénéfique.

Les droits de succession vont aussi jouer un grand rôle ; là encore, des raisons d'ordre social vont conduire le législateur à adopter une attitude plus libérale pour les petites successions que pour les fortunes élevées.

L'importance accordée à l'impôt sur le revenu ne doit cependant pas conduire à minimiser *l'imposition de la consommation*. La « Purchase Tax », c'est-à-dire l'impôt sur les achats, a aussi un rôle économique : elle sert à pénaliser l'obtention de biens dont l'offre est insuffisante par rapport à la demande. Créé en 1940, pour répondre aux besoins de l'économie de guerre, cet impôt rencontra une opposition marquée de la part des classes laborieuses. Celles-ci voulurent l'exemption totale des produits de consommation courante. Le chancelier de l'Echiquier fit alors valoir que laisser hors d'atteinte certains produits aboutirait à rendre la « Purchase Tax » inopérante. En effet, si celle-ci était limitée aux produits de luxe, elle n'effectuerait pas la ponction de pouvoir d'achat nécessaire pour libérer, au profit de l'effort de guerre, les forces productives non indispensables à la subsistance de la population civile.

On arriva à un compromis : si la « Purchase Tax » était une, ses taux étaient multiples et variaient selon le caractère du besoin auquel répondait le produit ; en distinguant entre les différents articles servant à satisfaire le même besoin, il était possible d'influencer profondément la structure de la consommation.

L'imposition de la consommation va donc être, tout au long de la période envisagée, l'un des instruments principaux que l'Etat emploiera pour remplir sa tâche de régulation. Son rôle restera aussi prépondérant après la guerre.

Le chapitre troisième est consacré au problème des dépenses publiques. L'analyse du volume et de la nature de ces dépenses permet, encore mieux que l'étude des prélèvements fiscaux, de voir le degré d'interventionnisme étatique en Grande-Bretagne.

Durant les hostilités, la majorité des dépenses concernait la conduite de la guerre. Après 1945, les dépenses publiques ne diminuèrent pas, bien que les dépenses d'armement aient baissé dans des proportions appréciables. La raison en est que les dépenses d'interventionnisme économique et social prirent une importance accrue, empêchant ainsi les dépenses publiques de retrouver leur niveau d'antan.

Quelles sont ces dépenses économiques et sociales ? *L'assurance nationale* en représente la plus grande partie. Elle comprend les assurances maladie, chômage, maternité et vieillesse. Les perspectives d'avenir ne sont pas aussi favorables pour les unes que pour les autres. En effet, si les prévisions actuelles sont bonnes pour l'assurance maternité et maladie, il n'en va pas de même pour la retraite des vieux. Il faut s'attendre à un vieillissement de la population et par conséquent à une augmentation sensible des prestations à fournir.

Dans le domaine du *logement*, un effort très grand a aussi été accompli par le gouvernement. Il fallait reconstruire ce que la Luftwaffe avait démoli, et remplacer par des logements neufs des milliers de taudis insalubres.

En ce qui concerne *l'éducation*, la guerre avait montré qu'un conflit moderne exige toujours plus de matière grise. On démocratisa l'enseignement de manière

à conduire le plus possible d'adolescents au-delà des études primaires. Ceci n'alla pas sans occasionner des frais considérables. L'effort ne s'est pas ralenti et continue à peser très lourdement dans le budget anglais. Lorsque les besoins actuels seront satisfaits, on pourra mieux se consacrer à la tâche de concurrencer victorieusement les industries renaissantes du Japon et de l'Allemagne, par la modernisation de l'équipement de production.

L'avenir est plein de promesses pour l'Angleterre. Il est cependant difficile, conclut l'auteur, de faire des prévisions, car « l'emprise de la fiscalité et l'ampleur des dépenses publiques ont atteint un maximum sans doute relatif, mais au-delà duquel il est fort malaisé de prévoir ».

Enrichissante, de lecture agréable et aisée, appuyée par de nombreuses et précieuses statistiques, cette étude permettra au profane de se retrouver dans la matière particulièrement ardue des finances publiques anglaises, et au connaisseur d'approfondir certaines questions.

JEAN-PIERRE MARTIN.

Les Cadres de l'Industrie et du Commerce en France¹

Le livre de M. François Jacquin est la première étude sociologique consacrée exclusivement aux cadres de l'industrie et du commerce français ; en effet, dans les nombreux ouvrages écrits sur les divers groupes de la société, pratiquement rien ne concerne les cadres ; cette lacune s'explique par le fait que ceux-ci apparaissent en marge des catégories sociales auxquelles ils appartiennent : leur état professionnel fait d'eux des salariés, tandis que leur relative indépendance les apparente aux classes moyennes, bien que leur situation soit nettement différente de celle des membres des professions libérales ou des commerçants. Il est donc nécessaire, avant toute chose, de définir cette fonction professionnelle.

Remarquons tout d'abord que la fonction de cadre n'est pas ancienne : elle est la conséquence de l'essor industriel et du développement des entreprises qui rendent nécessaire l'emploi de nombreux ouvriers non spécialisés ; pour diriger, pour encadrer ce personnel, il faut des responsables, des cadres, dont l'effectif augmente considérablement lorsque sont introduites les méthodes d'organisation scientifique du travail. On peut donc considérer comme cadres dans une entreprise les hommes qui préparent et dirigent le travail que les employés et ouvriers subalternes n'ont qu'à exécuter, sans avoir à penser ; en outre, on peut définir les cadres en se basant sur des critères comme leur collaboration étroite avec le patronat, leur indépendance relative, leur initiative et leur responsabilité dans l'emploi ; en d'autres termes, les cadres sont

¹ FRANÇOIS JACQUIN : *Les cadres de l'Industrie et du Commerce en France*, collection Etudes et mémoires du Centre d'études économiques, Librairie Armand Colin, Paris, 1955.

des salariés responsables de l'appréciation et de la mise en œuvre de tout ou partie de la politique de l'entreprise.

Leurs tâches sont d'ordre technique, scientifique, administratif et social. Les tâches techniques connaissent, sous l'effet des méthodes modernes de production, un développement considérable ; mais les compétences techniques des ingénieurs ne seraient rien sans les administrateurs qui, par leur action, permettent l'œuvre de production ; de plus, on se rend compte que, actuellement, l'information, la sélection et la formation du personnel deviennent nécessaires au développement harmonieux des entreprises, ce qui fait apparaître l'importance des tâches sociales et humaines des cadres.

Pendant très longtemps, le statut du cadre est resté exclusivement du ressort de l'employeur ; cependant, la multiplication du nombre des cadres et l'exemple des résultats obtenus par le syndicalisme ouvrier ont conduit à l'élaboration d'une réglementation qui garantit notamment un certain avancement à l'ancienneté, des appointements en cas de maladie et une retraite. Toutefois, les cadres sont encore presque entièrement soumis à l'arbitraire pour tout ce qui concerne l'embauche, l'avancement professionnel, l'affectation progressive des tâches et des responsabilités.

On commence aujourd'hui à s'intéresser à l'organisation scientifique de la fonction de cadre, en utilisant, pour la sélection et l'orientation des hommes, des concours et surtout des tests psycho-techniques destinés à déceler si les candidats possèdent les qualités requises par les emplois auxquels ils se destinent. Mais ces méthodes, qui risquent d'aboutir à une sélection trop mécanique, ne pourront être pleinement appliquées qu'avec l'appui des cadres eux-mêmes.

Le tiers seulement des cadres a reçu la sanction d'études supérieures ; cependant, cette proportion tend à s'accroître sensiblement. Très peu sont formés dans les facultés, dont l'enseignement est trop éloigné de la pratique ; la plupart des cadres techniques sortent des écoles d'ingénieurs, dont la spécialisation peu poussée facilite les mutations entre les différents secteurs ; les écoles des hautes études commerciales sont loin de pouvoir fournir aux entreprises le personnel administratif, financier et commercial dont elles ont besoin, ce qui donne une grande importance au perfectionnement des cadres en place qui permet, entre autres, à des non-diplômés d'acquérir le diplôme qui leur manque et aux ingénieurs d'approfondir leurs connaissances par le truchement d'écoles de haute spécialisation. La comparaison des méthodes françaises de formation des cadres avec ce qui se fait aux Etats-Unis et en URSS met en relief les principales lacunes du système français : manque de liaison entre les responsables des universités et les responsables de l'économie, déficience de l'enseignement commercial, étude de branches inutiles dans les écoles d'ingénieurs, au détriment de l'économie politique, de la sociologie, etc.

L'importance de la formation professionnelle des cadres apparaît clairement quand on sait qu'ils sont en France plus de 500 000, dirigeant 13 millions de travailleurs. La densité de l'encadrement est la plus forte dans le secteur tertiaire (7,2 % des salariés), tandis qu'elle est de 3 % dans l'industrie et de 1,04 % dans les mines. L'étude démographique des cadres montre notamment que leur âge moyen est assez avancé (50 ans), ce qui laisse apparaître un danger

de vieillissement qui posera de graves problèmes de recrutement vers 1970 car, à cette époque, le remplacement des cadres prenant leur retraite nécessitera près de 8600 candidats par an.

Les responsabilités qui pèsent sur eux, leur rareté et surtout leur appartenance à une couche sociale prétendant à une rémunération et à un niveau de vie élevés leur donnent une place privilégiée dans la hiérarchie des salaires ; en France, un ingénieur ayant dix ans de métier gagne quatre fois plus qu'un manoeuvre (en Suisse, ce coefficient est de 3, tandis qu'il est de 7,5 en URSS).

Dans la seconde partie de son ouvrage, M. Jacquin étudie la catégorie sociale des cadres, se demandant s'ils forment une classe sociale à part. Pour répondre à cette question, l'auteur recherche tout d'abord leur origine sociale qui montre nettement que la fonction n'est pas héréditaire, 14,6 % seulement des cadres actuels étant fils de cadres.

La décomposition du budget familial des cadres permet de voir que leurs salaires, qui pourtant ne sont pas exceptionnels, leur laissent une large marge de sécurité. Par leur genre de vie, ils forment véritablement un groupe social à part, qui s'apparente beaucoup plus aux milieux de fonctionnaires supérieurs, d'industriels et de professions libérales qu'aux milieux ouvriers et employés. En France, les cadres sont conscients de cet état original et en sont satisfaits, bien que la moitié d'entre eux estiment leurs ressources insuffisantes.

Pourtant, bien qu'ils aient pleinement conscience de leur valeur les cadres ont, dans l'ensemble, une attitude apolitique, attitude qu'expliquent leur travail très absorbant et aussi leur inclination à penser qu'ils peuvent faire œuvre technique dans l'absolu, sans avoir à se soucier des contingences sociales ou politiques.

M. Jacquin s'attache ensuite à montrer comment les cadres, imbus de neutralité et d'individualisme, en sont venus à se syndiquer. Jusqu'en 1936, il n'existait que quelques associations de cadres, dont l'influence était presque nulle, ce qui eut pour conséquence que l'essor triomphal du syndicalisme ouvrier se fit sans les cadres, qui manquaient d'une organisation efficace ; conscients de cet état de choses, ils réagirent et transformèrent ou constituèrent leurs organisations sociales. Actuellement, quatre syndicats de cadres existent en France, où ils n'exercent qu'une influence relative puisque le nombre de leurs adhérents ne dépasse pas 50 000 ; le plus important de ces groupes est la Confédération générale des cadres (C.G.C.), syndicat indépendant, puis viennent la Fédération des cadres de la Confédération française des travailleurs chrétiens, les cadres de la Confédération générale du travail (C.G.T) et la Fédération des cadres Force ouvrière.

Il est à noter que l'évolution politique des cadres est beaucoup moins avancée que celle des ouvriers, ce qui fait qu'ils ont souvent une attitude réactionnaire ou passive. Leurs syndicats s'efforcent de défendre leurs intérêts spécifiques (ainsi, les cadres ont refusé, en 1946, d'être incorporés à la Sécurité sociale au même titre que les ouvriers, ce qui les aurait privés de certains avantages que leur accordait le patronat). Les moyens d'action préférés des syndicats sont les discussions et les influences personnelles, plutôt que la grève, ce qui n'est pas sans creuser un fossé entre les cadres et les ouvriers.

L'influence des syndicats de cadres dans la vie nationale est très faible quoique l'importance du rôle que les cadres jouent dans l'économie leur permettrait de profiter davantage de leurs organisations syndicales pour élaborer des programmes à proposer ou imposer au patronat et à l'Etat.

Ce sont donc les mouvements ouvriers qui ont donné naissance à la conscience de groupe chez les cadres ; mais il est intéressant de noter que cette conscience est, chez la plupart, faite d'opposition à la classe ouvrière, car les cadres appartiennent avant tout aux classes moyennes ; le peu de succès qu'ont remporté les tentatives de les syndiquer montre bien qu'il n'y a pas chez eux de volonté de former une classe nouvelle, une oligarchie que, de toute façon, les structures du capitalisme empêcheraient de s'organiser complètement, tandis qu'il semble que la technocratie est un danger beaucoup plus sérieux pour les régimes socialistes, dont elle peut être une dégradation.

M. Jacquin conclut en disant qu'il est nécessaire de combler le fossé qui se creuse entre les cadres et la classe ouvrière et de réaliser leur intégration dans la communauté française afin de faciliter à tous les échelons de la vie sociale du pays leur amalgame avec les autres travailleurs pour un effort commun de rénovation et de progrès.

Il est inutile de souligner que l'ouvrage de M. Jacquin présente également un grand intérêt pour la Suisse, bien que le désir formulé dans sa conclusion semble déjà être une réalité dans ce pays.

JACQUES EPARS.

Forces et faiblesses de l'économie française¹

Dans son ouvrage, M. J.-M. Jeanneney se propose d'étudier quelle est, après dix ans d'efforts, la situation de l'économie française au seuil d'un nouvel avenir, en appuyant ses théories sur des faits irréfutables et des données statistiques contenues dans 107 graphiques, croquis et tableaux dont les sources et le mode de les utiliser sont indiqués dans le détail et réunis dans un appendice de 77 pages.

Ces données doivent inciter le lecteur à la réflexion car, comme le dit l'auteur « l'habitude doit se répandre de raisonner sur les faits économiques et sociaux, non tels qu'on les imagine, mais tels qu'une investigation systématique permet de les chiffrer ».

Les deux premiers chapitres sont consacrés à la population et à la politique, facteurs aussi fondamentaux l'un que l'autre de l'évolution de l'économie française. On oublie peut-être que « l'origine de la stagnation de la population française dans un monde en croissance remonte à plus d'un siècle ». Il a fallu

¹ JEAN-MARCEL JEANNENEY : *Forces et Faiblesses de l'Economie française*, 1945-1956. Librairie Armand Colin, Paris, 1956. 339 p.

la guerre pour enregistrer un relèvement de la natalité en raison principalement d'une majoration de 50 % des allocations. Mais, constate l'auteur, « une politique familiale même pratiquée avec persévérance ne suffirait point à faire atteindre à la France la densité du Royaume-Uni (214) ou de l'Allemagne occidentale (196), qu'en un peu plus d'un siècle ». En conséquence, « en tout état de cause, le problème de l'immigration demeurera posé ». S'il propose à la solution de ce dernier des mesures libérales, il juge néanmoins indispensable un contrôle des entrées, car « si la constitution d'une Europe unie comportait, comme le veut la logique du système, une entière liberté d'établissement en tout lieu pour tous les ressortissants des Etats composants, cela constituerait une grave menace pour l'individualité de la France ».

Du chapitre traitant de la politique, retenons la conclusion des développements consacrés à l'amputation des empires coloniaux. « Du fait des changements politiques survenus, des relations fructueuses entre pays inégalement développés ne dépendent plus de la force de marines de guerre ou d'armées coloniales, mais de l'investissement d'énormes capitaux. On peut douter que les Etats européens soient actuellement en mesure de les fournir en quantités suffisantes, même pour les seuls territoires qui dépendent encore d'eux. Le problème se pose avec une particulière gravité pour la France. Il est fondamental, car de l'aide apportée aux pays sous-développés dépendent les lignes de partage du monde. »

L'auteur montre ensuite comment s'est opérée la scission du monde en deux blocs ; il ne craint pas d'affirmer que la France a le plus vivement ressenti les effets de cette situation et, pour pallier cette « mise en infériorité », l'Europe doit s'unir tant il est vrai que son morcellement politique en cloisonnant le marché européen, est une entrave au progrès économique.

Le problème de la production agricole retient tout d'abord l'attention de M. Jeanneney qui, s'appuyant sur des courbes statistiques, montre que les productions ont varié diversément. Même pour les denrées dont la demande intérieure est élastique, la marge d'accroissement des consommations est limitée. Il devient indispensable par conséquent de considérer les perspectives d'exportation des produits agricoles.

Quant aux productions industrielles, l'auteur note qu'entre les années 1952 et 1954, la production industrielle américaine accusait un fléchissement, au contraire de l'industrie européenne sensiblement en hausse. En conséquence, il y voit un « signe de renaissance des économies européennes qui à plusieurs reprises depuis dix ans ont eu à souffrir de la politique d'intervention des pouvoirs publics ; en effet, ils n'ont pas toujours tenu suffisamment compte de l'interdépendance entre production et consommation, d'où risque de déclencher soit une déflation, soit une inflation, qui sont l'une et l'autre malfaisantes ».

Autre signe d'inquiétude : le gonflement des services dans les transports et dans le commerce de détail.

Après avoir esquissé une politique de l'emploi, J.-M. Jeanneney conclut en mettant l'accent sur la « responsabilité de la puissance publique dans le domaine du plein emploi et du bon emploi ».

Dans le cadre restreint de cet exposé, le chapitre relatif aux prix ne peut être qu'évoqué, car les questions très complexes du pourquoi des fluctuations de

prix, du rôle moteur joué par les prix étrangers et des facteurs nationaux d'évolution des prix français nécessiteraient un trop long développement.

Passant à l'analyse des « relations économiques internationales », l'auteur considère avec appréhension la détérioration du commerce extérieur français. Le déficit de la balance alimentaire est supérieur à ce qu'il était avant-guerre, alors que l'effectif élevé des personnes travaillant dans le secteur agricole aurait dû permettre une balance positive. D'autre part, le fait que les exportations de matières premières et de produits semi-finis l'emportent sur celles d'articles ménagers ne favorise les intérêts français que dans une faible mesure. La balance des paiements français révèle de prime abord un résultat excédentaire, mais il y a lieu de retenir que l'actuel excédent de la balance française des paiements courants et les disponibilités en dollars qu'elle procure dissimulent un déficit virtuel. Comment redresser la situation ? Pour ce faire, M. Jeanneney examine divers procédés : contingentements et hausse des droits d'entrée afin de freiner les importations ; remboursement partiel des impôts ou des charges sociales en vue de stimuler les exportations ; dévaluation du franc, dont l'efficacité probable ne saurait faire oublier les dangers qu'elle peut comporter.

Dans le chapitre réservé à la question des revenus, l'auteur constate que « les salaires français sont actuellement inférieurs à ce que l'exemple des pays les plus prospères paraît assigner comme devant être possible ». D'autre part, les traitements des hauts fonctionnaires ont diminué de 10 à 40 % par rapport à 1913. Et pourtant, un réajustement de ces salaires au niveau de ceux payés dans l'économie privée nécessiterait un surcroît de dépenses de 7 milliards seulement. Une étude attentive de la répartition globale du revenu permet d'aboutir aux conclusions suivantes : Tout d'abord, en ce qui concerne les revenus agricoles, les paysans, dont la journée de travail est généralement plus longue que celle des ouvriers et qui souvent travaillent le dimanche, sont loin de détourner à leur profit une part excessive du revenu national. D'un autre côté, les revenus des capitaux ont été réduits de moitié ou davantage, et la répartition du montant total des intérêts et des dividendes entre les salariés n'accroîtrait les salaires que de 5 %. Il ressort que l'insuffisance des salaires français serait imputable à une production nationale insuffisamment développée. En effet, sa croissance au cours de ces vingt-cinq dernières années a été déplorablement faible : 0,55 % l'an contre 1,9 % aux Etats-Unis.

Dans *Monnaie, Finances publiques et Crédit*, l'auteur propose comme seul remède à l'actuelle « poussée inflationniste » la suppression du déficit des finances publiques par l'augmentation des impôts ou par l'amputation des dépenses. Mais malheureusement, en ce qui concerne la première de ces solutions, il faut tenir compte du penchant inflationniste du système fiscal français. « 71 % des ressources fiscales sont fournies par des impôts dont le montant s'incorpore le plus souvent aux prix de vente. »

L'ouvrage se termine par une étude fouillée des « structures de l'économie française ». Préconisant un « programme d'aménagement du territoire », M. Jeanneney pense que « l'extrême diversité des régions françaises, due aux sols, aux climats, aux traditions économiques, fait de chaque cas particulier un problème général ». Cependant, il demande que, là où cela est possible,

l'effort porte sur le développement parallèle de l'agriculture et de l'industrie.

Le mouvement de concentration des entreprises a été arrêté par la protection grandissante accordée par l'Etat aux « petits ». Cette mesure se traduit par une « cristallisation de l'appareil productif » que l'on remarque dans la lenteur avec laquelle le nombre des salariés dans la population active s'accroît : 54 %, contre 71 % en Belgique, 80 % en Suède et 89 % aux Etats-Unis. La paix sociale demande que l'on trouve des « formes d'entreprise et des relations entre le travail et le capital qui fassent naître le sentiment d'une collaboration à une œuvre commune et d'une participation à un produit commun ». Or, il est bien certain que la classe ouvrière obtiendra plus facilement cet aménagement du salariat de quelques puissantes sociétés que d'une multitude d'affaires familiales.

Enfin, l'auteur invite à ne jamais négliger l'importance du facteur humain car, dit-il, « les qualités des hommes importent plus encore que les richesses naturelles à la prospérité d'un pays ». Il attend de l'enseignement, de la culture, de la recherche scientifique, l'action nécessaire au redressement de l'économie française.

L'esprit de méthode et la clairvoyance dont fait preuve M. J.-M. Jeanneney rendent son étude attachante et aisée à lire en dépit de la complexité des problèmes qu'il traite. Puisse son travail laborieux contribuer à revivifier le climat économique et social de la France.

RÉMY MAILLARD.

CAISSE D'ÉPARGNE ET DE CRÉDIT



Siège social : LAUSANNE

Succursale à VEVEY

Agences à Morges et Renens

DEPUIS 90 ANS AU SERVICE DE L'ÉCONOMIE VAUDOISE
PRÊTS HYPOTHÉCAIRES • CRÉDITS COMMERCIAUX

Revue internationale du Travail

(Paraît en trois éditions distinctes : française, anglaise, 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 :

BAUM WARREN-C. : *The french Economy and the State*. Princeton University Press, Princeton, New Jersey 1958, 391 p.

GASSER CH., ULRICH A. et BERNAHRD A. : *Guide de l'organisation*. Ed. Paul Haupt, Berne 1957, 37 p.

GOLLWITZER HELMUT : *Les chrétiens et les Armes atomiques*. Ed. Labor et Fidès, Genève 1958, 99 p.

HAMEL JOHANNES : *Le Combat de l'Eglise dans l'Allemagne de l'Est*. Ed. Labor et Fidès, Genève 1958, 62 p.

IMHOF A. : *La Profession d'ingénieur-mécanicien et d'ingénieur-électricien*. Ed. Ass. patr. sse, Zurich 1958, 51 p.

LAQUEM WALTER-Z. et LICHTHEIM GEORGE : *The Soviet Cultural Science*. Ed. Atlantic Books, New York 1958, 300 p.

MARCHAL JEAN et LECAILLON JACQUES : *La Répartition du Revenu national*. 2. *Les non-salariés*. Ed. Génin, Paris 1958, 388 p.

STEIGER HELEN : *Gesetzliche Mindestlöhne*. Ed. P. Haupt, Berne 1958, 101 p.

PUBLICATIONS :

C. E. C. A. : *Sechster Gesamtbericht über die Tätigkeit der Gemeinschaft*. Luxembourg 1958, 2 vol., 116 et 452 p.

CHAMBRE DE COMMERCE FRANÇAISE EN SUISSE : *Memento économique franco-suisse* 1958, 212 p.

COMPTOIR SUISSE : *Economie P. T. T.* Lausanne 1958, 154 p.

CONSEIL DE L'EUROPE : *Données statistiques* 1957, 355 p.

G. A. T. T. : *Instruments de base et documents divers*, suppl. N° 6, Genève 1958, 199 p.

O. E. C. E. : *Dix ans de coopération 1948-1958. Réalisations et perspectives*. Paris 1958, 203 p.

- *L'O. E. C. E. et le Marché commun. Les raisons d'être d'une union économique.* Paris 1958, 34 p.
- *La théorie du coût marginal et la tarification de l'électricité.* Paris 1958, 84 p.
- O. N. U. : *Annuaire démographique* 1957. New York 1957, 656 p.
- *Bulletin trimestriel de statistique de l'énergie électrique pour l'Europe.* Vol. 2, N° 4, 1957, Genève 1958, 12 p.
- *Bulletin trimestriel de statistique du logement et de la construction pour l'Europe.* Vol. V, N° 4, Genève 1958.
- *Condition juridique de la femme mariée.* Genève 1958, 98 p.
- *Etude des mesures discriminatoires dans le domaine de l'enseignement.* Charles D. Ammoun. New York 1957, 208 p.
- *Etude sur les produits de base* 1957. New York 1957, 253 p.
- *Industrialization and Productivity.* Bull. N° 1, New York 1958, 77 p.
- *Integrated River Basin Development.* New York 1958, 60 p.
- *In the service of Europe : Ten years of international cooperation in the United Nations Economic Commission for Europe.* New York 1957, 48 p.
- *Mécanisation de l'agriculture. Effets de la mécanisation des exploitations agricoles sur l'effectif chevalin dans les pays d'Europe.* Genève 1958, 58 p.
- *Possibilité d'échange d'énergie électrique entre les pays de l'Europe centrale et du Sud-ouest de l'Europe.* Genève 1958, 67 p.
- *Progrès réalisés en 1956 dans la sidérurgie.* Genève 1958, 115 p.
- *Recent trends in fertility in industrialized Countries.* New York 1958, 182 p.
- *Revue internationale de politique criminelle.* New York 1957, 187 p.
- *Revue internationale de service social.* N° 2, 1957. New York 1957, 83 p.
- *Survey of mining legislation with special reference to Asia and the Far East. Mineral resources development series.* 111 p.
- *Technical assistance Committee annual report* 1957, suppl. N° 5, New York 1958, 120 p.
- *Transports de denrées périssables.* Genève 1958, 15 p.
- *Water for industrial use.* New York 1958, 44 p.
- *World Economy Survey* 1957. New York 1958, 227 p.
- *Yearbook of Human rights for 1955.* N° 9, Bangkok 1957, New York 1958, 430 p.
- *Yearbook of the international Law Commission 1949.* New York 1956, 312 p.
- *Yearbook of the international Law Commission 1951.* New York 1957, vol. II, 146 p.
- *Yearbook of the international Law Commission 1957.* Vol. II, New York 1958, 146 p.
- ZENTRALVERBAND SCHWEIZERISCHER ARBEITGEBER-ORGANISATIONEN : *Arbeitsgeberpolitik gestern und heute.* Zurich 1958, 170 p.