Bibliographie

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

Objekttyp: **BookReview**

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

Band (Jahr): **13 (1955)**

Heft 2

PDF erstellt am: **25.05.2024**

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.

Ein Dienst der *ETH-Bibliothek*
ETH Zürich, Rämistrasse 101, 8092 Zürich, Schweiz, www.library.ethz.ch

http://www.e-periodica.ch

Bibliographie

Le système bancaire canadien [1]

Le Bank Act de 1871 a prévu que la législation bancaire canadienne serait revue tous les dix ans, parallèlement au renouvellement des chartes des banques commerciales. La dernière revision a eu lieu en 1954, mais avant d'en esquisser les grandes lignes, il convient de dire quelques mots du système bancaire canadien.

Structurellement, ce système est composé d'une banque centrale, la Bank of Canada, créée en 1934 et nationalisée en 1938, et de 11 banques commerciales à charte (chartered banks), qui ensemble ont 4049 agences, dont 116 à l'étranger ; le total combiné de leurs actifs atteint environ 11 milliards de dollars canadiens.

Le monopole de l'émission des billets n'a été conféré à la Bank of Canada qu'en 1944 ; antérieurement, les banques à charte mettaient en circulation leurs propres billets, mais seuls ceux qui étaient émis par le gouvernement même avaient le caractère de monnaie légale (legal tender). L'acte constitutif de la Bank of Canada prévoyait une couverture-or équivalant à 25 % au moins des billets et dépôts, mais cette obligation a été suspendue en mai 1940.

Les banques à charte ont été tenues de maintenir, depuis 1934, un coefficient de réserves minimum de 5 % par rapport au total de leurs engagements. En pratique, ces réserves, composées de billets et de dépôts auprès de la Bank of Canada, n'ont guère baissé au-dessous de 10 % jusqu'il y a peu de temps.

Les chambres de compensation ont un caractère très local et se trouvent réparties dans cinquante-deux villes. Une partie substantielle de la compensation est d'ailleurs réalisée dans le cadre des banques elles-mêmes. Les cinq plus grandes cités possèdent cependant des clearings permettant la liquidation des dettes interbancaires dans des territoires très étendus. Les soldes subsistant après l'intervention de ces mécanismes sont compensés par des virements à la Banque centrale.

Le dynamisme de l'économie canadienne se reflète dans les bilans bancaires où les prêts et avances au secteur privé représentent une proportion beaucoup plus grande des actifs que dans les banques américaines et surtout anglaises, devenues jusqu'à un certain point des sociétés de placement en valeurs publiques. Ceci est d'autant plus notable que la législation canadienne a délimité assez strictement la nature des facilités bancaires. La tendance récente est

---

[1] « The Canadian Banking System », dans la *Monthly Review of Credit and Business Conditions* de la Federal Reserve Bank of New York, décembre 1954, p. 156.

cependant d'en étendre le champ, et les banques ont été autorisées non seulement à accorder des crédits sur des matières premières et des produits agricoles, mais aussi à faire incursion dans le marché hypothécaire.

Les dépôts sont répartis de façon à peu près égale entre comptes courants et dépôts à terme (notice deposits) ; ceci correspond plus ou moins à la situation des banques anglaises, mais contraste nettement avec celle des banques américaines où les « time deposits » n'atteignent pas un quart du total des dépôts. Ce phénomène résulte de ce que, au Canada, les institutions collectrices d'épargne sont encore peu développées.

Les banques canadiennes n'utilisent qu'une très faible proportion de leurs ressources au financement à long terme de l'industrie ; en revanche, elles facilitent grandement les émissions de certains fonds publics en accordant des avances aux souscripteurs moyennant le nantissement des titres émis ; elles organisent ainsi une manière de vente à tempérament des valeurs d'Etat.

La Bank of Canada s'est vu conférer, dès sa création, des pouvoirs étendus lui permettant d'intervenir sur le marché de l'or et des changes, de procéder à l'escompte et au réescompte de papier commercial, d'opérer sur le marché libre en achetant et vendant des fonds d'Etat et d'effectuer des avances au gouvernement et aux banques privées.

Etant donné l'absence d'un marché monétaire développé — ce qui est généralement le cas dans les pays neufs [1] — la Bank of Canada n'a pu recourir qu'à deux instruments de contrôle du système bancaire : les opérations sur le marché libre et des « gentlemen' agreements » avec les banques commerciales en vue de synchroniser les politiques du crédit et de l'investissement.

La politique sur le marché libre, inaugurée pendant la grande dépression afin de ranimer l'économie, a permis durant la dernière guerre la création d'une abondance monétaire et de bas taux d'intérêt favorables au succès des émissions publiques. Après les hostilités, la banque continua à soutenir les cours des fonds d'Etat en dépit des pressions inflationnistes. A partir de 1950 néanmoins, la vapeur fut renversée et la Banque centrale imposa un rationnement monétaire. Durant toute cette période, les modifications du taux d'escompte furent extrêmement rares vu que les banques commerciales n'ont pas l'habitude de recourir au réescompte. La grande liquidité de ces dernières contribua notamment à rendre beaucoup moins efficace l'influence des opérations d'« open market » sur la structure du crédit.

L'état rudimentaire du marché monétaire se caractérisait, en 1952 encore, par l'inexistence d'un marché du papier commercial et par l'exiguïté du marché du « call money » confiné à la Bourse et sans liaison avec la Banque centrale. Les émissions de bons du Trésor étaient entièrement absorbées par les banques, qui ne s'en dessaisissaient que pour les revendre à la Banque centrale lorsque leurs liquidités diminuaient. Aussi le choix restreint d'actifs à court terme ne permettait-il pas l'investissement d'importants fonds liquides condamnés à demeurer sans rémunération dans les établissements bancaires où ils gonflaient les réserves.

---

[1] Voir en particulier l'article de J. S. G. Wilson intitulé « The Indian Money Market », paru dans la *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review* d'avril-juin 1952.

Diverses mesures, prises depuis deux ans et en particulier par la législation de 1954, ont eu pour objet de jeter les bases d'un véritable marché monétaire canadien et de renforcer les moyens d'action de la Bank of Canada. Les dispositions suivantes sont les plus importantes :

a) les réserves des banques commerciales doivent, à partir de juillet 1954, représenter au moins 8 % (moyenne mensuelle) des engagements [1] ;

b) la Bank of Canada peut exiger un coefficient supérieur, moyennant préavis d'un mois et à condition que l'augmentation ne dépasse pas 1 % d'une fois. Le pourcentage de réserve peut atteindre 12 % au maximum ;

c) la Bank of Canada a été autorisée à traiter n'importe quelle obligation du gouvernement et des provinces canadiennes, ainsi que celles du gouvernement des Etats-Unis. La composition du portefeuille de fonds d'Etat canadiens est rendue publique chaque mois.

En outre, un effort spécial est en cours afin de développer un marché spécialisé en bons du Trésor et en fonds publics à court terme dont le rôle, dans le mécanisme financier de Londres, par exemple, est particulièrement important. Les banques commerciales se sont vues privées du recours direct et automatique à la Banque centrale au moyen des ventes et achats de bons du Trésor. En revanche, elles ont été encouragées à constituer un marché plus étendu pour le « call money » en prêtant une partie de leurs réserves au jour le jour à une certaine catégorie de « brokers » qui, à la Bourse, prennent de substantielles positions en fonds publics à court terme et bénéficient d'arrangements avec la Bank of Canada leur permettant, en cas de besoin, de mobiliser ces positions et d'assurer aux banques une parfaite liquidité pour leurs prêts. Le bon du Trésor est dorénavant émis sous une forme pouvant convenir aux placements d'autres établissements que les banques et de nature à provoquer une plus complète utilisation des fonds liquides inactifs se trouvant dans les banques.

Les autorités monétaires canadiennes espèrent qu'après avoir constitué un marché pour le « call money », les bons du Trésor et les fonds publics à court terme, elles pourront y adjoindre un marché des effets commerciaux. Les résultats escomptés de ces diverses mesures se résument comme suit :

a) en fournissant aux banques une possibilité d'emplois rémunérateurs de leurs liquidités dans le marché monétaire, les autorités diminuent le volume des fonds disponibles et rapprochent les coefficients réels de réserves de ceux fixés par la loi ; par conséquent, la politique d'« open market » a d'autant plus de chance d'être effective ;

[1] Il est intéressant de noter que le coefficient de liquidité des « clearing bank » anglaises est aussi de 8 % depuis 1947. La règle traditionnelle des 10 %, qui ne reposait d'ailleurs que sur la coutume, semble perdre de sa force à mesure que les marchés monétaires se développent et que les attributions des banques centrales en tant que sources de liquidités sont plus étendues. Incidemment, on peut relever que, dans les pays anglo-saxons tout au moins, les réserves de liquidité sont devenues des instruments permettant le contrôle du crédit par la Banque centrale et ne jouent plus qu'un rôle effacé en tant que garantie à l'égard des déposants.

b) en mettant les banques commerciales dans l'obligation de faire plus fréquemment appel à l'assistance de la Banque centrale en cas de tension monétaire, et en favorisant la création d'un marché du papier commercial, les autorités établissent les conditions nécessaires au fonctionnement d'une politique du taux de l'escompte.

Les premiers résultats de ces initiatives ont été de susciter une offre croissante de fonds sur le nouveau marché monétaire, en provenance tant des banques que d'établissements commerciaux. Le réinvestissement de ces disponibilités s'est jusqu'à présent limité surtout aux fonds publics à court terme, mais cela est déjà considéré comme un sensible progrès, étant donné qu'un tel marché n'existait pratiquement pas il y a quelques années. Dès le début de 1954, les banques ont dû en outre emprunter à plusieurs reprises à la Banque centrale, rendant ainsi effectif le contrôle exercé par cette dernière.

L'évolution récente du système bancaire canadien fait ressortir une tendance généralisée dans le monde anglo-saxon et spécialement frappante en Angleterre depuis 1951 de réemployer les armes de la politique monétaire — taux de l'escompte et « open market operations » — parmi les moyens destinés à maintenir une certaine stabilité dans la vie économique. Il ne s'agit cependant pas d'un retour à l'anarchie des marchés financiers, bien au contraire. Si un climat de concurrence et de compétition a été recréé par l'élimination de nombre de contrôles administratifs directs, les rayons d'action et les pouvoirs des banques centrales ont été sensiblement étendus ; grâce à leur prédominance, maintenant incontestée, elles peuvent encadrer et diriger des marchés monétaires devenus plus compacts, plus intégrés, et par conséquent plus sensibles à leurs interventions. « Money will not manage itself », disait Bagehot. Ce fait n'a pas été perdu de vue par les autorités canadiennes qui, tout en maintenant un climat de liberté, sont néanmoins soucieuses de ce que la forte expansion économique du pays se fasse de façon ordonnée.

PIERRE GOETSCHIN

Cinéma et monopoles [1]

H. Mercillon consacre la première partie de sa thèse au développement historique du septième art, à sa situation actuelle et à son rapport avec l'industrie du cinéma étranger. La deuxième partie porte sur les causes et les conditions de la concentration de cette industrie aux U.S.A. Enfin les formes et les conséquences de cette concentration font l'objet de la troisième partie de cette étude ; dans sa conclusion, l'auteur analyse quelques théories sur les monopoles et relève les insuffisances de certaines d'entre elles.

Le cinéma américain, «digest des industries américaines», a passé par trois étapes. Tout d'abord une période dans laquelle la concurrence, en s'amplifiant, a conduit à une première tentative de concentration dont l'échec a été dû à la méconnaissance des goûts du public et à certaines influences comme celle de

[1] HENRI MERCILLON : *Cinéma et monopoles.* Le cinéma aux Etats-Unis. Etude économique. Paris 1953. Librairie Armand Colin, 204 pages.

Zukor. Mais le contrôle du marché ne peut être réalisé par la seule domination de la production ; l'exploitation nécessite aussi des capitaux énormes pour l'achat de salles de cinéma. L'apparition du cinéma sonore (1926-1927) permit à deux compagnies électriques de prendre en main le marché des brevets du son. Par la suite, les groupes Rockefeller et Morgan, par le truchement de ces firmes, réussirent à acquérir puis, dès 1933, à dominer les grandes compagnies de cinéma. L'ère de conquête et d'expansion de l'industrie subit un arrêt ; on peut même parler d'une certaine décadence : la demande s'est lassée et la télévision est apparue. La guerre produira un essor passager du cinéma américain par la fermeture des dancings et la réquisition des stades mais elle ne changera pas le rapport des forces entre groupes : les « Major companies » intégrées verticalement, fabriquant le 60 à 70 % des films, contrôlant le 90 à 95 % de la distribution et possédant tous les cinémas d'exclusivité, les Indépendants satellites (Walt Disney) distribués par les « Major » et enfin les Indépendants proprement dits qui ne jouissent d'aucune facilité de distribution. Si la guerre ne modifia pas les forces en présence, elle favorisa en revanche la position du cinéma américain en Europe. (Contrôle du marché allemand par exemple.)

Pour H. Mercillon, les causes qui président à la concentration sont de trois ordres : techniques, économiques et sociales. La cause technique essentielle est la nécessité d'un « appareillage complexe qui donne dès le départ une technique suffisante permettant ainsi le contrôle d'industriels et de banquiers sur l'industrie naissante, au mépris des intellectuels qui auraient pu s'en emparer ». L'importance du cinéma dans les dépenses d'amusement (1er rang) et le rôle joué par les capitaux fixes sont des causes économiques. L'augmentation du capital fixe (phénomène général à toute l'industrie) appelle la domination du secteur exploitation, plus rentable que celui de la production parce que « l'exploitation est le règne des frais fixes ». La principale cause sociale est la nécessité de « modeler » la demande pour s'assurer des débouchés stables et cela en ôtant au public toute velléité de critiques par la création d'un « code de production » dont les principes d'ordre moral peuvent être discutés. Ce code « concourt à renforcer les vieux mythes de « l'american Way of life » et permet de noyer les revendications sociales dans le flot des romances sucrées ».

Il va de soi que la condition de toute production industrielle (de masse, de séries) est une demande assez vaste. Mais, remarque Mercillon, « l'étude de l'offre nous fait constater l'étroite dépendance sous laquelle est placée la demande », qui est sacrifiée aujourd'hui pour un revenu immédiat. C'est une nécessité pour le cinéma américain d'utiliser au maximum sa capacité de production afin de diminuer le coût des films par unité grâce à un abaissement des frais fixés. Ainsi « il existe une surproduction constante dans l'industrie américaine du cinéma qui possède un potentiel d'offre supérieur à la demande ». La main-d'œuvre va subir le contre-coup de cette surproduction : il y a instabilité de l'emploi, aggravée par les syndicats qui cherchent à gonfler au maximum le nombre de leurs adhérents. Mais si les syndicats ne sont plus sur pied d'égalité avec le patronat depuis la loi Taft-Hartley, ils représentent une force considérable avec laquelle il faut compter pour la détermination des salaires. Quel est le nombre des personnes employées à Hollywood ? Il n'a jamais

dépassé 25.000, déclare H. Mercillon. Quant aux pourcentages d'emplois stables offerts par les studios, il est extrêmement bas : 32 % chez Columbia, 11,1% chez R.K.O., etc. H. Mercillon étudie les coûts de production sur lesquels « les développements techniques, la rigidité des coûts variables exercent une pression dans le sens de leur hausse». Comme corollaire à celle-ci, il y a une tendance à la stagnation du progrès technique-innovations qui n'apparaît que lors de crises ou de «récessions» (son en 1929, couleur en 1936-1937).

Puis l'auteur aborde les formes et les conséquences de la concentration. La «reciprocity of dealing» est la clef qui permet de comprendre l'industrie contemporaine du cinéma américain. Cette expression reflète tout simplement l'égalité des chances de chaque compagnie vis-à-vis du marché. Ce dernier est en quelque sorte dominé par un oligopole cartellisé. Les relations entre distributeurs et exploitants sont caractérisées par des pratiques de monopolisation qui permettent aux «Major» de s'assurer un marché minimum tout en fermant la porte aux Indépendants. Notons le «Block-Booking» et le «Blind Buying», respectivement l'obligation pour l'exploitant de louer une série de films médiocres pour avoir le dernier film à succès et la location à l'aveugle sans connaître le contenu des films. En outre, avec « un petit nombre de cinémas-clefs, grâce à l'aberration des exploitants et au snobisme des consommateurs, les compagnies dominent le troisième stade de l'industrie, celui de la consommation». Quant à la domination de la production, les grandes compagnies la réalisent par le monopole d'objets et de moyens de travail, le pooling des brevets, l'achat de droits d'auteur de best-sellers ou de mélodies à succès, le monopole de la main-d'œuvre technique et artistique au moyen de contrats d'exclusivité.

Quels profits le cinéma américain réalise-t-il ? Le rapport au capital investi fut de 14 % environ pour la période de 42 à 45 tandis qu'il était de 9,8 % en moyenne pour l'ensemble de l'industrie. Quant à la politique de rémunération, relevons que dans les deux «Major» satellites, propriété et direction sont entre les mêmes mains. Chez les autres «Major» les actions ordinaires sont largement réparties dans le public.

Mais ce sont là de mauvais placements. En effet, sur 5 « Major », 3 n'ont pas distribué de dividendes depuis 1932, et 2 de très médiocres. Les dirigeants de ces compagnies reçoivent en plus d'un salaire hebdomadaire un pourcentage du bénéfice. Lœw's, par exemple, donne 2000 à 3500 $ de salaire hebdomadaire + 20 % des premiers 2,5 millions de bénéfice et 15 % du bénéfice supplémentaire. Une autre compagnie (Warner) a ses actions ordinaires réparties dans le public mais elles n'ont pas le droit de vote. Le mode de financement n'a ainsi aucune influence sur la répartition du profit et une véritable oligarchie se partage une moyenne de 20 % du profit chaque année. (En 1941, 131 personnes représentant 7 compagnies (les « Major Companies ») se sont partagé 7 millions sur 34.)

Pour notre part, nous ferions une seule réserve au livre de H. Mercillon : la troisième section du chap. III n'ajoute rien à la compréhension et à l'intérêt de l'ouvrage. Cette dernière partie est basée sur les travaux du néo-marginaliste F. Perroux — qui a renié partiellement ses écrits antérieurs (cf. « Les Macro-décisions» p. 327, dans *Economie appliquée*, 1949, n° 2) — dont le vocabulaire s'apparente plus à la physique atomique et à la psychologie behaviouriste

qu'à l'économie politique, ce que l'on peut regretter quant à la compréhension du texte.

Dans son compte rendu de «Cinéma et monopoles», G. Charensol, critique aux *Nouvelles littéraires*, écrivait : «... les faits (rapportés par H. Mercillon) sont d'une prodigieuse éloquence...» autrement dit, les faits dictent la théorie. Pour notre part, nous laisserons aux lecteurs de «Cinéma et monopoles» le soin de conclure.

JEAN MOSER

Allgemeine Betriebswirtschaftslehre [1]

L'excellente collection Gœschen qui paraît en Allemagne a réédité une 7e édition de l'ouvrage du professeur Konrad Mellerowicz, consacré à la théorie générale de l'économie de l'entreprise. Le professeur berlinois est trop connu pour qu'il soit encore nécessaire de le présenter à nos lecteurs. Ses nombreuses publications ont depuis fort longtemps retenu l'attention des milieux scientifiques et des milieux d'affaires. L'ouvrage en question est de portée très générale ; M. Mellerowicz y aborde toutes les questions qui relèvent de l'économie et de l'exploitation de l'entreprise. Il situe tout d'abord celle-ci dans le cadre très vaste de l'économie considérée dans son sens le plus large ; il en décrit les différentes formes et étudie les trois principaux facteurs de la production : le travail, le capital et l'organisation.

L'auteur consacre une place aussi importante que logique à la théorie de la production ; c'est l'occasion pour lui d'analyser le processus de la production, les problèmes du prix de revient, de la valeur, du prix de vente, du risque, du bénéfice et du résultat. Cette partie trouve son complément dans un chapitre intitulé : «Application de la théorie de la production», qui traite plus spécialement de la détermination pratique du prix de revient, du prix de vente, du résultat et de l'analyse de ce dernier.

Les diverses fonctions de la direction, de l'administration, les méthodes de financement, les questions relevant de la vente sont l'objet de la dernière partie de l'ouvrage.

Deux particularités méritent d'être relevées : un répertoire alphabétique et surtout, à la tête de la première partie, une bibliographie extrêmement complète de la plus récente littérature, en allemand, relative à l'économie de l'entreprise.

JEAN GOLAY

Revue internationale du Travail

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

Publiée mensuellement par le Bureau international du Travail, depuis janvier 1921, la *Revue internationale du Travail* contient des articles de fond

[1] *Allgemeine Betriebswirtschaftslehre.* MELLEROWICZ KONRAD. 3 volumes. Edition Walter de Gruyter & Co, Berlin 1952 ; 142, 112 et 143 pages.

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 :

CALCATERRA ERCOLE : *Il rapporto fra i livelli nazionali dei prezzi.* Ed. A. Giuffre, Milan, 1953, 200 pages.

FEROLDI FRANCO : *Formazione del capitale e politica creditizia nello sviluppo economico.* Ed. A. Giuffre, Milan, 1954, 118 pages.

FRANKLIN N. N.: *Economics in South Africa.* Oxford University Press, Londres, 1954, 247 pages.

GENDARME RENÉ : *La région du Nord.* Ed. A. Colin, Paris, 1954, 128 pages.

HOSZOWSKI ST. : *Les prix à Lwow* (XVI-XVII siècles). Imprimerie Nationale, Paris, 1954, 232 pages.

JEANBOURQUIN WILLY : *Le prix de revient dans l'industrie horlogère.* Ed. Radar, Genève, 1955, 181 pages.

LABIN SUZANNE : *Le drame de la démocratie.* Ed. Pierre Horay, Paris, 1954, 264 pages.

LECHNER JEAN-MARCEL : *Le christianisme social de Jean Calvin.* Ed. Labor & Fidès, Genève, 1955, 20 pages.

LOMBARDINI SIRO : *Fondamenti e problemi dell'Economia del Benessere.* Ed. A. Giuffre, Milan, 1954, 128 pages.

MARIAN N. : *Les variations des conditions naturelles et l'instabilité du marché mondial du blé.* Ed. E. Droz, Genève, 1954, 126 pages.

MOBBS ARNOLD : *Les Eglises contre la guerre moderne.* Ed. Labor & Fidès, Genève, 1955, 47 pages.

PERROT MARGUERITE : *La monnaie et l'opinion publique en France et en Angleterre 1924-1936.* Ed. A. Colin, Paris, 1955, 252 pages.

PUBLICATIONS DE L'OECE : *Bibliographies de l'OECE : Union européenne de paiements, convertibilité des monnaies 1951-1954.* Paris, 1955, 77 pages.
— *L'industrie du charbon en Europe.* Paris, 1954, 88 pages.
— *L'industrie chimique en Europe.* Paris, 1954, 161 pages.
— *L'industrie sidérurgique en Europe.* Paris, 1955, 54 pages.
— *L'industrie textile en Europe.* Paris, 1955, 105 pages.
— *Mesure de la production agricole et de la consommation alimentaire.* Paris, 1955, 39 pages.
— *Le Tourisme.* Paris, 1955, 67 pages.

PUBLICATIONS DE L'ONU : *Bulletin annuel de statistique de transport 1953.* Genève, 1955, 132 pages.
— *Bulletin trimestriel de statistique de l'acier pour l'Europe.* Vol. 5. N° 4, Genève, 1954, 119 pages.
— *Bulletin trimestriel des statistiques du logement et de la construction pour l'Europe.* Vol. 2. N° 3, Genève, 1955, 101 pages.
— *Etude sur la situation économique de l'Europe en 1954.* Genève, 1955, 343 pages.
— *Le prix des produits pétroliers en Europe occidentale.* Genève, 1955.
— *Résultats pratiques et aspects financiers du régime de la probation appliquée aux adultes dans certains pays.* New York, 1954, 131 pages.

SCHMID CALVIN-F. : *Graphic presentation.* Ed. The Ronald Press company, New York, 1954, 316 pages.

SERAPHIM HANS-JÜRGEN : *Theorie der allgemeinen Volkswirtschaftspolitik.* Ed. Vandenhoek et Ruprecht, Göttingen, 1955, 350 pages.