Bibliographies

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

Objekttyp: **BookReview**

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

Band (Jahr): **19 (1961)**

Heft 3

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 droit de l'entreprise des P.T.T. suisses [1]

En 1945, quand parut la première édition de l'ouvrage *Le Droit de l'Entreprise des P.T.T.* de M. Vincente Tuason, l'absence d'une traduction française fut vivement regrettée. Aujourd'hui, avec la parution de la deuxième édition, devenue nécessaire à la suite du développement naturel et constant de l'entreprise, cette lacune est heureusement comblée. La traduction française de cette deuxième édition est due à M. Marc Bonnemain, ancien administrateur postal à Bienne.

Docteur en droit, appartenant à l'administration des P.T.T. depuis le début de sa carrière, M. Tuason, Saint-Gallois d'origine, est depuis le début de cette année membre du collège placé à la tête de la direction générale des P.T.T. et, à ce titre, directeur général des postes.

Le droit des P.T.T. présentait jusque-là, aux yeux des profanes — voire même de nombreuses personnes intéressées à cette question — l'apparence d'un « puzzle » aux pièces nombreuses et embrouillées, dont la reconstitution, tâche hasardeuse et compliquée, a freiné bien des curiosités.

Considérant ce problème ardu, M. Tuason l'a résolu en groupant dans un ouvrage de neuf chapitres, les problèmes juridiques de la poste, des téléphones, des télégraphes, de la radio et de la télévision. Dans un premier chapitre réservé aux généralités, il recherche les bases légales des P.T.T. et consacre un paragraphe au secret postal, télégraphique et téléphonique. Puis il traite de l'organisation et des compétences de l'entreprise en Suisse et au Liechtenstein et réserve une large place à l'examen de la régale. Les branches de service, leur utilisation, sont le thème de deux autres chapitres qui précèdent celui particulièrement important de la responsabilité. Enfin, après avoir abordé les questions relatives au personnel et celles des moyens d'exploitation, l'auteur termine son ouvrage par un chapitre sur la protection de droit pénal.

Il nous a paru intéressant, au gré de notre lecture, de nous arrêter sur un problème dont l'importance n'échappe à aucun usager de notre grande entreprise nationale, celui du *secret des P.T.T.* Chaque jour, des milliers de messages sont confiés aux organes des P.T.T. et transmis soit par l'intermédiaire du personnel, soit par les moyens techniques mis à la disposition du public. Il est naturel que le secret le plus strict soit gardé sur le contenu de ces messages et envois de tous genres qui appartiennent au domaine personnel et intime de leurs auteurs. L'article 36 de la Constitution fédérale le garantit. Le contraire eût été d'ailleurs incompatible avec les conceptions modernes du droit. Le secret des P.T.T.

---

[1] Dr VICENTE TUASON: *Le Droit de l'Entreprise des Postes, Téléphones et Télégraphes suisses*, Ed. Stämpfli & Cie, Berne, 1960, 188 p.

est un secret professionnel qualifié. Cependant, comme toute règle juridique qui se respecte, celle sauvegardant le secret des P.T.T. comporte des exceptions relevant de causes que nous grouperons en trois catégories.

Tout d'abord, l'ayant droit, c'est-à-dire l'expéditeur et le destinataire d'un envoi postal, d'une somme d'argent, d'un télégramme, le titulaire d'un compte de chèque postal, dans une conversation téléphonique la personne qui appelle ou celle appelée, peut délier l'entreprise des P.T.T. de l'observation du secret.

Ensuite, une dérogation est autorisée lorsque « des intérêts supérieurs l'exigent ». Les cas relevant de cette exception sont réglés d'une manière précise par la loi et l'administration des P.T.T. ne peut agir librement. Une demande écrite d'une autorité de justice ou de police compétente est nécessaire lorsqu'il s'agit d'une instruction pénale ou de la prévention de crimes ou de délits, ces deux cas s'appliquant à la poste aussi bien qu'au téléphone. La poste, et elle seule, doit prêter son concours aux offices de poursuites et de faillites en leur livrant, sur demande écrite, des envois postaux et des sommes d'argent et même en cas d'inventaire officiel, la situation d'un compte de chèque postal. Notons en passant que de tels renseignements ne peuvent être fournis aux autorités fiscales, sauf sur demande de l'ayant droit. La loi sur le téléphone et le télégraphe étend, d'autre part, la levée du secret « en cas de contestation judiciaire civile », et à ce sujet M. Tuason fait la remarque suivante: « Les P.T.T. ne sont donc pas autorisés à fournir au juge civil des renseignements sur les relations postales de personnes déterminées, mais bien sur leurs relations téléphoniques et télégraphiques. On ne saurait motiver cette différence de façon objective. »

Enfin, citons les exceptions en faveur de personnes exerçant la puissance paternelle ou tutélaire, celles inévitables dans les cas d'envois fermés tombés au rebut et finalement la remise à l'autorité douanière des envois destinés ou venant de l'étranger et contenant des marchandises contingentées ou soumises à des droits de douane.

En conclusion, cet ouvrage, dont la lecture est facilitée par une bonne traduction, fait le tour complet de toutes les questions touchant le droit de l'entreprise des P.T.T. et constitue un aide-mémoire de valeur. Il est appelé à rendre de précieux services aussi bien aux fonctionnaires des P.T.T. dans l'exercice de leurs fonctions qu'à toutes les personnes ayant recours aux services de cette entreprise.

ARTHUR ZUBER.

Le drame français: du libre-échange au Marché commun [1]

C'est moins aux spécialistes de l'économie et aux hommes politiques qu'au grand public que Paul Combe adresse un cri d'alarme. On ne saurait que lui donner raison. Car le drame français qu'il nous révèle dans ce livre ne peut être résolu qu'avec le concours conscient de tous les Français. Il s'agit, en effet, en premier lieu, des problèmes que soulève un manque d'adaptation. Pour un peuple qui n'est plus dirigeant, ses possibilités d'adaptation dépendent de sa vitalité, de son esprit créateur mais aussi d'une certaine modestie dans ses exigences du présent. Car, il ne suffit pas de vivre dans le présent; il faut aussi s'inquiéter de la continuation de la vie dans le temps, ce qui impose souvent des sacrifices au moment présent en vue de l'avenir. Cela est surtout vrai pour nos civilisations de plus en plus matérialistes,

[1] PAUL COMBE: *Le Drame français : du Libre-échange au Marché commun*, Ed. Plon, Paris, 1959, 230 p.

ou la technique et l'évolution sociale tendent à axer notre existence exclusivement sur les problèmes de production et de niveau de vie.

Serait-ce donc que la France n'ait pas saisi le problème de sa survie parmi les autres nations, dans toute son ampleur ? C'est ce que nous affirme Paul Combe:

« Ayant créé une grande civilisation intellectuelle et étant devenue une grande puissance politique, bien avant les autres nations, la France n'a adopté qu'avec retard et regret l'irruption de la machine dans sa civilisation déjà fixée et précocement intellectualisée. Mais, elle n'a pas le luxe du choix; car, nous vivons aujourd'hui, une véritable révolution, dans laquelle les pays de l'Est, tendent à imposer aux autres nations « une philosophie nou- » velle de l'activité humaine et même de la vie avec l'ère de la technocratie, devenue presque » fin en elle-même et non plus moyen d'assurer sinon le bonheur, du moins le bien-être » matériel des hommes ».

» Néanmoins, les conséquences fâcheuses de cette prise de position négative de la France envers la technique, se sont déjà manifestées, par le fait que la France, autrefois à l'avant-garde du progrès et de la civilisation, se trouve aujourd'hui surpassée par d'autres nations. »

Pour démontrer cela, l'auteur examine la période comprise entre 1860 et 1939, en faisant apparaître les faits et les causes déterminantes qui ont amené l'actuel et considérable retard du pays. Selon P. Combe, le caractère dominant au cours de cette période semble être l'usure du capital, capital monétaire d'abord avec les dévaluations successives, puis de la valeur des biens de production, enfin du capital humain.

C'est à l'usure de ce dernier que l'auteur attribue une très grande importance, car il trouve que la solution donnée au problème démographique de la France, c'est-à-dire l'appel à l'immigration, opérée à des fins seulement économiques, peut avoir une influence malsaine pour l'équilibre même de la race. Or, ce point de vue ne saurait être maintenu, à notre avis, à une époque où l'on envisage sérieusement l'intégration de l'Europe, avec toutes les conséquences qu'elle entraînera, notamment des migrations beaucoup plus considérables qu'aujourd'hui, de la main-d'œuvre dans l'espace géographique européen.

Mais, P. Combe ne s'est pas limité à une simple analyse de la situation actuelle de la France. Il décrit, dans ses lignes générales, un plan de réadaptation qui donnerait au pays les possibilités d'accomplir sa triple mission dans le monde. Mission matérielle, qui consiste à préparer un avenir meilleur à la génération montante et aux populations d'outre-mer liées d'une façon ou de l'autre à la France. Mission intellectuelle, qui consiste à rappeler à l'humanité que la technique ne doit pas devenir une fin en soi mais un moyen qui aidera tous les peuples à s'élever matériellement, intellectuellement et moralement. Mission morale, enfin, « qui doit être de liaison entre les groupements antagonistes qui se partagent le monde, et de préservation des valeurs intellectuelles et morales dans un monde voué pour un temps à la matière et à la force ».

APOSTOLOS-G. MALAS.

Les organigrammes [1]

De plus en plus les entreprises éprouvent le besoin de restructurer leur organisation. L'agrandissement de la firme, l'élargissement des marchés, l'incorporation à l'entreprise de nouvelles fonctions d'état-major et de spécialistes aussi bien administratifs que techniques, obligent à bien définir les responsabilités hiérarchiques, les secteurs d'activités et les lignes de communication et d'information. Ceci est d'autant plus indispensable que la distance entre les organes responsables de la politique générale et les organes d'exécution tend à s'accroître.

L'organigramme est l'un des instruments qui permet d'articuler l'entreprise et c'est en tant que moyen de direction que M. Allusson présente, dans son ouvrage *Les Organigrammes,* une courte mais claire théorie sur la préparation de ces tableaux de bord, ainsi qu'un grand nombre d'exemples s'appliquant à divers secteurs industriels, financiers, publics et semi-publics.

Dans son introduction, l'auteur relève, à juste titre, que l'un des avantages essentiels de l'organigramme est qu'il force les dirigeants à délimiter avec beaucoup plus de précision les *objectifs de leur entreprise* et à les faire connaître à leur personnel. Il les oblige aussi à expliciter les missions et les tâches à accomplir, à préciser l'étendue des délégations d'autorité et la nature des responsabilités. Un organigramme bien établi doit aboutir à clarifier les rapports au sein de l'entreprise, à situer les fonctions et les modes de collaboration et à permettre à tout un chacun de s'y retrouver dans un ensemble souvent complexe.

Il est bien entendu que l'organigramme par lui-même est sans valeur s'il ne se traduit pas dans les faits; les services d'organisation prennent parfois beaucoup de peine à établir de savants graphiques qu'eux seuls sont capables de déchiffrer. L'organigramme doit être suffisamment simple et souple afin de ne pas s'écarter trop des réalités mouvantes de l'entreprise et de ne pas y introduire des facteurs additionnels de rigidité. M. Alluson a fort bien présenté le problème, et ses exemples judicieux montrent que la question essentielle est d'adapter l'organisation aux hommes et aux buts et qu'il n'existera jamais de schéma abstrait s'appliquant à toutes les circonstances.

P. Gœtschin.

Aspects internationaux des problèmes d'économie régionale [2]

Cet ouvrage publie les travaux du premier Congrès international d'économie régionale réuni à Ostende et à Bruxelles en septembre 1958 sous le haut patronage du Gouvernement belge. C'est un recueil groupant divers exposés présentés par de nombreuses personnalités du monde économique.

Sous la présidence de M. Max Gottschalk, les congressistes ont examiné les divers problèmes posés à l'économie régionale et ont échangé les expériences faites dans leur pays.

Six thèmes d'étude ont été abordés, mais avant d'en parler, il convient de répondre à la question suivante: Est-il opportun de parler d'économies régionales à l'heure de la création de grandes unités économiques? Oui, conclut M. Gilbert Gauer, rapporteur général du Congrès, car c'est la région qui réunit le mieux tous les éléments qui conditionnent la naissance et le développement de toute entreprise humaine; oui, répond aussi le baron Snoy et d'Oppuers, représentant permanent de la Belgique auprès de la Communauté économique

[1] R. Allusson: *Les Organigrammes.* Ed. de l'Entreprise Moderne, Paris, 1958, 108 p.

[2] Premier congrès international d'économie régionale: *Aspects internationaux des problèmes d'économie régionale.* Editions de l'Institut de Sociologie Solvay 1959, 536 p.

européenne, car seule la région réalise l'équilibre satisfaisant de diverses fonctions économiques et permet de développer un cadre de vie non seulement productif mais encore humaniste. La région doit jouer un rôle fondamental dans le monde libre alors que l'économie communiste s'accommode aisément d'une centralisation [1].

Le premier thème abordé est celui de la méthode d'étude d'une région. Relevons à ce sujet plus particulièrement celle de l'*input-output* appliquée à la région liégeoise et présentée par M. Léon Derwa ainsi que les méthodes d'élaboration de *la comptabilité économique régionale* expliquées par le professeur Guy de Carmoy.

Le thème suivant est relatif à l'élaboration d'un *programme de développement régional.* Des expériences faites aux Pays-Bas, en France, en Italie et en Pologne sont entre autres présentées aux congressistes qui peuvent ainsi se rendre compte de l'effort fourni dans ces pays et profiter des conclusions qui se dégagent de ces réalisations.

Le Congrès aborde ensuite le thème du *rapport entre l'économie nationale et l'économie régionale* pour se pencher sur le rôle des pouvoirs publics et de l'initiative privée dans le développement d'une région. Le financement du développement économique et social d'une région est l'avant-dernier sujet d'étude alors que les institutions européennes et l'économie régionale ont retenu pour finir l'attention des économistes réunis à Bruxelles dans le pavillon du Conseil de l'Europe, à l'Exposition universelle et internationale. M. Pietro Campilli traite de la Banque européenne d'investissement et du développement régional alors que M. Albert Coppé examine le problème de la CECA en rapport avec celui du développement régional.

En conclusion, il paraît bon de rapporter ici les paroles de M. Max Gottschalk qui résument en quelques mots le rôle de l'économie régionale [2]: « Les plans de développement régionaux ont comme premier objectif l'épanouissement maximum de la population. Ils cherchent à remédier au chômage ou à l'insuffisance de ressources des habitants, dus au retard dans le développement de la région. Ils escomptent que le maximum de rendement économique aboutira au maximum du bien-être humain. »

Les travaux du Congrès rapportés dans cette publication sont extrêmement intéressants et utiles. Le lecteur peut y trouver nombre de renseignements dont il tirera profit. Les exposés théoriques tout comme les expériences faites dans divers pays montrent la voie à suivre pour tenter de développer les régions peu favorisées.

Dommage qu'aucun économiste suisse n'ait pris part à ce congrès et qu'aucune expérience faite dans notre pays n'ait pu y être présentée!

A. HILFIKER.

Le nouveau guide juridique suisse [3]

Cet excellent ouvrage est un instrument des plus utiles pour qui a des problèmes juridiques à résoudre sans cependant être au bénéfice d'une formation juridique. Il est aussi loin d'être sans intérêt pour le juriste lui-même, puisqu'il a le mérite d'offrir un tableau à jour des principales questions juridiques, et cela selon un schéma clair qui permet une consultation facile. Un répertoire alphabétique détaillé en rend l'emploi d'autant plus aisé.

---

[1] Remarquons d'ailleurs que l'URSS, depuis quelques années, s'est convertie au principe de la décentralisation; la structuration de grandes régions économiques est devenue prioritaire.

[2] p. 510.

[3] Me H. HIESTAND; CLAUDE SCHMIDT; Me ARTHUR BANNWART: *Nouveau Guide Juridique Suisse.* Ed. Générales, Genève, 1960, 507 p.

Le Guide se compose de treize chapitres consacrés aux diverses disciplines juridiques. La première partie est réservée au droit public et traite de diverses questions de droit constitutionnel, notamment de la nationalité de la femme suisse qui épouse un étranger (l'afflux de main-d'œuvre étrangère masculine en Suisse rend ce problème très actuel). La seconde partie englobe le droit administratif, auquel est incorporé le droit fiscal. Notons le soin qu'apportent les auteurs à mettre en évidence les droits du contribuable; à cet effet, un exemple de recours en matière d'impôts est rédigé en toutes lettres et peut servir de modèle aux citoyens en conflit avec l'administration fiscale.

La troisième partie comprend le droit civil; une part importante de l'ouvrage est consacrée au droit des obligations, qui forme la quatrième partie du Guide.

Relevons le souci des auteurs de mettre en garde leurs lecteurs et ceux qui recourent aux institutions juridiques contre l'imprécision, qui est une source fréquente de conflits. Des textes modèles sont rédigés afin de faciliter la rédaction d'actes et de contrats; ces textes ont en outre l'avantage de « concrétiser » les règles juridiques et leur donner de la vie. Au chapitre du droit commercial (chap. V), des considérations pratiques sur la fondation et l'exploitation d'une entreprise complètent l'exposé schématique des divers types de sociétés: elles apportent d'utiles compléments qu'on ne trouve pas dans le code.

Le Guide embrasse encore le droit pénal, le droit des transports, le droit des assurances, la propriété industrielle et littéraire, le droit paysan, la procédure civile, la loi sur la poursuite pour dettes et la faillite. C'est donc un véritable panorama du droit suisse qui rendra des services innombrables à l'industriel, au commerçant, au banquier, au juriste et à l'étudiant en droit.

JEAN PERRET.

Les recherches françaises de pétrole en 1960 [1]

Ce numéro spécial de la revue *Pétrole Informations* est une nomenclature de toutes les sociétés françaises s'occupant de la recherche, du financement et de l'exploitation dans le secteur pétrolier. A côté des renseignements généraux tels que capital, but de l'entreprise, administrateurs, participations, etc., qui sont purement techniques et par là réservés surtout au spécialiste, on trouvera tous les éléments propres à donner une idée complète des activités préparatoires: permis de recherches, concessions d'exploitation, financement. Plusieurs tableaux donnent des chiffres de production, ainsi qu'une appréciation des possibilités. On peut regretter que cette revue ne contienne aucun aperçu synthétique des opérations en cours. Cela épargnerait un effort aux curieux, mais ce serait sans doute étendre exagérément les limites d'un ouvrage qui veut d'abord être une source de références et non une analyse globale de la situation pétrolière française.

La production du pétrole au Sahara et en France progresse de façon réjouissante. Les 29 puits du gisement de Parentis, exploités par la Société Esso, ont produit plus d'un million de tonnes l'année dernière. La Société Nationale des Pétroles d'Aquitaine, travaillant principalement à Lacq, produit 15 millions de mètres cubes de gaz par jour; comme la consommation est variable, il faut stocker le gaz. Le système le plus économique consiste à l'injecter dans des poches souterraines, ce qui évite la construction de gazomètres très coûteux.

[1] *Pétrole Informations:* Les recherches de pétrole en 1960. 515 p. Nombreuses cartes, dont deux en couleurs hors texte. Paris, 1961.

Cependant, lorsqu'on parle de pétrole français, c'est surtout au Sahara qu'on pense. Cette immense région à laquelle personne ne croyait, pas même la Standard Oil of New Jersey, a été prospectée par les méthodes les plus modernes: c'est l'avion en effet qui a permis de faire en quelques semaines, et de façon très complète, un travail d'exploration qui sans cela eût demandé des années. La découverte du pétrole n'est plus une affaire de hasard ou de chance: il est frappant de constater qu'au Sahara la proportion des forages secs est très petite. La production s'élevait, en 1960, à 6,5 millions de tonnes, soit deux fois moins que le Mexique ou l'Indonésie. Cela peut sembler très modeste, mais il ne faut pas oublier qu'en 1958 le Sahara produisait quinze fois moins. L'avenir est donc à l'optimisme, tout au moins en ce qui touche à la production.

Cette source d'énergie doit permettre l'industrialisation de l'Algérie et, indirectement, la mise en valeur du désert: le centre de Hassi-Messaoud, établi en plein désert, a permis toutes sortes d'expériences nouvelles sur ce plan. Quant au gaz de Hassi-R'Mel, ses conditions de vente très intéressantes ne manqueront pas d'attirer sur place de nouvelles industries. Les bénéfices escomptés par ces ventes futures devront permettre au producteur d'amortir les pipe-lines en direction de la Méditerranée.

Le développement des pays de l'ancienne Communauté française dépend aussi dans une large mesure de leurs possibilités énergétiques. La découverte de pétrole indigène leur serait un apport précieux. Le Gabon et le Congo ex-français produisent ensemble presque autant que Parentis, mais les recherches entreprises dans d'autres pays africains n'ont pas été fructueuses. On a trouvé un peu de bitume à Madagascar ce qui indique un gisement épuisé. Il ne faut cependant pas oublier que jusqu'à maintenant seules les côtes ont été explorées, encore que de façon très fragmentaire, et les conclusions actuelles n'ont rien de définitif.

NICOLAS JÉQUIER.

The Scientist in American Industry [1]

La *science*, et par conséquent le *savant*, jouent un rôle croissant dans l'industrie, en particulier depuis la seconde guerre mondiale. Alors qu'aux Etats-Unis les *dépenses de recherche* ont passé de 3,4 milliards de dollars en 1953 à 12 milliards de dollars en 1960, le *personnel professionnel et technique* occupé par l'industrie a augmenté de 60 % entre 1952 et 1959, contre une progression de 11 % seulement pour les employés de bureau et une régression de 5 % pour les ouvriers semi-qualifiés. Le savant, le technicien, l'ingénieur ont donc fait une irruption de masse dans les entreprises; les patrons et administrateurs traditionnels ont vu se multiplier dans leur environnement immédiat les *fonctions intellectuelles*, occupées par des personnages motivés d'abord par l'« esprit scientifique » et beaucoup moins par le désir de profit.

L'implantation du savant et du chercheur dans l'entreprise ne va pas sans causer des difficultés importantes; leur loyauté, leur attachement s'orientent plus vers leur science que vers la firme; des conflits de mentalité et d'objectifs sont partant fréquents et imposent des charges nouvelles aux directions. Celles-ci doivent apprendre à incorporer leur personnel scientifique dans l'entreprise, tout en ne le transformant pas en « robots scientifiques », capables de découvrir sur mesure des produits nouveaux. Quant aux savants et ingénieurs

[1] SIMON MARCSON: *The Scientist in American Industry*. Harper & Brothers, New York, 1960. 158 p.

qui choisissent de faire carrière dans l'industrie, il importe qu'ils se rendent compte des exigences imposées au milieu qui les accueille par les dures règles de la concurrence et de la lutte économique. La « révolution scientifique » qui caractérise l'économie de la seconde moitié du XXe siècle impose ainsi un double effort d'éducation et d'information des dirigeants et des savants.

L'étude de Simon Marcson présente une analyse pénétrante des facteurs qui affectent la coexistence, au sein de l'entreprise, d'individus qui sont finalement dépendants les uns des autres, mais qui, a priori, du fait de leur formation et de leurs buts, ont de la peine à engager le dialogue et à coopérer. L'importance d'une bonne solution de ce problème ressort des expériences faites par diverses entreprises qui ont fondé leur succès sur la recherche; parce qu'elles ont su associer leur personnel scientifique aux objectifs généraux de la firme tout en lui laissant une certaine marge d'autonomie, elles ont pu mobiliser les talents sans pressions excessives. Ces résultats ont pu être atteints grâce à la personnalité des « directeurs de recherche » qui, tout en étant associés aux décisions à l'échelon le plus élevé, sont en mesure de faire comprendre aux responsables financiers et commerciaux les conditions particulières dans lesquelles opèrent les sections de « recherche et de développement ».

Marcson examine avec soin l'organisation interne des laboratoires, leurs relations avec les autres organes de l'entreprise, les questions de rémunération, de promotion et de responsabilités, ainsi que les types de tensions qui se manifestent aussi bien à l'intérieur des sections de recherches que dans leurs rapports externes. La nature du « laboratory management » (direction de recherche), qui opère dans un contexte psychologique spécial, est fort bien étudiée, de même que les besoins professionnels du personnel scientifique. Des remarques pertinentes sur le travail en groupe, si essentiel dans la recherche, permettent de localiser les nombreux obstacles qui s'opposent à une coopération efficace, tant que l'on ignore certaines données humaines.

En bref, le travail de Marcson n'est aucunement un livre de recettes destiné à résoudre les questions relevant de l'administration de la recherche dans l'entreprise moderne. Il est essentiellement une analyse des problèmes qui se posent; or ceux-ci deviendront de plus en plus importants au fur et à mesure que l'entreprise verra s'accroître sa dépendance à l'égard de la science. Savoir poser ces problèmes est déjà un grand pas en avant et l'on voudrait souhaiter, en terminant, que les écoles d'ingénieurs comme les facultés morales des universités s'en préoccupent beaucoup plus à l'avenir, de manière à assurer une meilleure collaboration entre hommes d'industrie et hommes de science.

P. Gœtschin.

Ces Messieurs de l'industrie... [1]

Les industriels qui prennent la plume sont rares; ils sont dans l'« action » et n'ont guère le temps de se livrer à une frivolité qu'ils abandonnent volontiers aux journalistes et aux professeurs d'université. M. André Boulle, industriel, que des raisons de santé ont forcé à une demi-activité, a saisi l'occasion de ce coup du sort pour méditer sur ce que sont les patrons, sur leurs soucis, leurs responsabilités et aussi leurs travers. Il l'a fait sur un ton léger, humoristique parfois, mais qui ne va jamais jusqu'à être mordant. On ne s'égratigne pas entre pairs, du moins en public!

[1] André Boulle: « Ces Messieurs de l'Industrie... vus par un patron. » Ed. de l'Entreprise Moderne, Paris, 1957, 220 p.

M. Boulle balaie avec une bonhomie souriante un ramassis de clichés populaires qui veulent que l'industriel, non content de fumer de gros cigares, gagne de l'argent sans peine et sans soucis. Il en ajoute cependant quelques autres de son crû, notamment celui du capitaine d'industrie courbant sous les poids des impôts qui confisquent la meilleure part de ses efforts et ne lui laissent que quelques misérables miettes. Nous croyons savoir qu'en France, industriels et commerçants ont su, dans l'ensemble, s'accommoder de la situation...

On lira avec plaisir les pages pleines de bons sens sur les cadres et leur rôle d'arbitre, d'intermédiaires entre direction et exécution; l'une de leurs tâches principales n'est-elle pas d'« expliquer le patron à l'ouvrier et l'ouvrier au patron » en vue d'une meilleure compréhension mutuelle dont dépend finalement l'efficacité de l'entreprise. M. Boulle décoche aussi plus d'un trait au jargon des docteurs en administration: « public relations », « productivity », « sales promotions », et autres vocables anglo-saxons qui masquent souvent, chez ceux qui les utilisent, l'absence d'idées originales. Dans la même veine ironique, l'auteur s'en prend à bon droit aux multiples conseillers en quelque chose (ingénieurs-conseils; conseils en publicité; conseils en organisation, etc.), dont les honoraires sont en proportion inverse des services réels; l'hommage rendu par M. Boulle aux membres sérieux de ces professions nouvelles n'en a que plus de poids.

Le lecteur parcourra avec plaisir les chapitres sur la femme du patron, sur sa secrétaire, ainsi que les pages intitulées « Un fils à papa », qui montrent une belle compréhension de la nouvelle vague, de son désir d'action et de son dédain pour les conformismes solennels et souvent ridicules des aînés.

Livre chaleureux, familier, amusant que celui de M. Boulle; « Ces Messieurs de l'Industrie » ont une incontestable saveur et sont un témoignage direct. Plaidoyer pour le « patron », cet essai ne sombre heureusement pas dans le style « Carnegie ». Une excellente lecture pour les vacances et qui portera ses fruits bien au-delà.

P. GŒTSCHIN.

U.S. — Soviet Trade — Facts for the businessman's appraisal [1]

L'ouvrage sous revue a ceci de particulier qu'il est le fruit de recherches entreprises par huit élèves de la *Harvard Business School,* dans le cadre du cours de production industrielle, donné par le général G.-F. Doriot. Ce rapport, qui est surtout descriptif, montre cependant que des étudiants, s'ils sont bien préparés et encadrés, peuvent présenter des travaux à la fois scientifiques et utiles et contribuer directement à une meilleure connaissance des phénomènes économiques. On émet le vœux ici que les étudiants de nos universités aient plus souvent l'occasion d'aborder en groupe des problèmes d'actualité et que les résultats de leurs travaux puissent être publiés.

Les auteurs sont partis de l'idée que *les chances d'un développement des rapports commerciaux entre l'URSS et les Etats-Unis étaient plus grands maintenant qu'autrefois et qu'il était par conséquent nécessaire d'informer les hommes d'affaires sur les particularités des échanges avec l'Est ;* ils ne se sont pas contentés de parcourir des publications et des statistiques; pendant environ huit mois, ils ont interrogé des spécialistes du monde soviétique, des attachés commerciaux, des commerçants qui traitent avec la Russie depuis plusieurs années. Dans leur préface, ils notent combien les faits accumulés ont souvent présenté des

[1] *U.S. — Soviet Trade — Facts for the Businessman's Appraisal,* publ. par Trade Research Associates, Cleveland, 1960, 230 p.

caractéristiques contradictoires et combien les avis qui leur ont été donnés reposaient trop fréquemment sur des idées préconçues et non sur des appréciations objectives. Ils mettent notamment en garde le lecteur contre les « experts en matière de commerce avec la Russie » qui n'ont pour tout pedigree qu'une certaine connaissance de la langue russe et qui se prévalent avec quelque suffisance d'un séjour d'une à deux semaines à Moscou!

Le rapport est divisé en quatre parties bien structurées et rédigées avec soin. La première, intitulée « The Soviet business structure » est en fait une étude du milieu économique soviétique; elle comprend quelques faits généraux, une analyse de la planification et deux sections intelligemment condensées sur l'organisation intérieure et extérieure du commerce soviétique. Bien que la plupart des faits mentionnés dans ce chapitre soient connus, du moins de ceux qui s'intéressent à l'URSS, leur présentation condensée et précise est de nature à rendre d'évidents services aux hommes d'affaires qui se proposent de traiter avec l'Est.

On notera avec intérêt que les étudiants de Harvard ne sont pas tombés dans le travers consistant à comparer les niveaux de vie américain et russe; bien au contraire, ils décrivent l'effort d'équipement des Soviets et signalent que celui-ci ne va pas tarder à porter ses fruits et qu'un volume sensiblement plus grand de biens de consommation va rapidement, à l'avenir, atténuer les différences qui existent encore entre les modes d'existence soviétiques et occidentaux. Les comparaisons avec les USA, si elles montrent encore d'évidentes supériorités de ces derniers, n'en révèlent pas moins la dynamique de l'économie soviétique. Les remarques concernant les méthodes de direction appliquées dans les deux grandes nations font ressortir de remarquables similitudes en dépit des systèmes économiques différents. Le « manager » soviétique est aussi chargé de responsabilités que son collègue américain et se voit de plus en plus attribuer des fonctions, telles que le marketing et la publicité, qui semblaient relever exclusivement d'une économie de marché occidentale. Les méthodes de rémunération des cadres supérieurs ne paraissent pas non plus être très différentes: elles impliquent des différenciations marquées par rapport aux salaires versés à la base. Les pages sur la planification sont complétées par de judicieux organigrammes qui schématisent avec précision la hiérarchie économique soviétique; le même procédé est adopté pour décrire l'organisation du commerce interne et externe. Un paragraphe est réservé à la description de la principale entreprise d'import-export sur sol américain qui traite avec la Russie, à savoir l'*Amtorg Trading Corporation,* de New York; le texte d'un contrat passé avec une organisation correspondante russe illustre certaines des méthodes d'échange en vigueur. A noter qu'une partie importante du capital d'Amtorg est détenu par divers organismes russes.

La seconde partie évoque l'évolution du commerce extérieur soviétique, aussi bien en chiffres globaux que par types de produits et destinations ou provenances. Les relations avec l'Europe, les USA et les pays en voie de développement sont dégagées dans les grandes lignes, de même que les efforts d'intégration dans le cadre du COMECON. Les auteurs soulignent que, jusqu'il y a peu d'années, la politique du gouvernement américain a été de limiter le commerce avec l'URSS afin d'entraver sa croissance. En fait, *les restrictions commerciales,* ainsi que nous l'avons nous-même montré ailleurs [1], *n'ont pas réellement freiné la croissance soviétique ; elles ont même parfois agi comme stimulant ;* au demeurant, d'autres nations n'ont pas été aussi strictes que les USA et ont fourni du matériel lourd qui a apporté sa contribution au développement économique de l'URSS. De nombreux interviews cités dans le rapport tendent à démontrer qu'un revirement est en cours et qu'*une attitude beaucoup*

---

[1] P. Gœtschin: *L'URSS et les échanges mondiaux.* Publ. du Cercle d'études économiques et sociales du Haut-Léman, Vevey, 1960.

plus ouverte se précise. Ce qui explique, entre autres, la présence sur le marché américain d'automobiles Moskvitch et de montres Majak, « made in URSS »!

La troisième partie porte principalement sur les méthodes et les procédures à adopter pour commercer avec la Russie; celles-ci diffèrent naturellement des échanges commerciaux ordinaires du fait que les opérations avec l'extérieur sont, en URSS, concentrées entre les mains de quelques centrales spécialisées dépendant directement du Gosplan et de l'Etat. Enfin, la quatrième partie est réservée à des « cas » précis d'opérations commerciales entre les USA et l'URSS.

Félicitons les jeunes étudiants de Harvard de l'excellence de leur travail; la somme des informations et des commentaires contenue dans leur rapport ne sera pas utile seulement aux hommes d'affaires américains; nous sommes persuadé que les entreprises européennes en prendront connaissance avec profit.

P. Gœtschin.

Les techniques de financement par actions et obligations aux U.S.A. [1]

Dans une Europe mieux intégrée économiquement, les *marchés des capitaux* seront appelés à jouer un rôle plus important que par le passé. La concentration industrielle, l'accroissement de la dimension des entreprises, les investissements considérables que nécessiteront l'équipement et la recherche scientifique, impliquent que les firmes ne pourront plus se financer selon le mode traditionnel, c'est-à-dire en se fondant largement sur les apports individuels de personnes fortunées ou sur le seul autofinancement. Le recours au marché financier va être aussi stimulé par les diverses mesures destinées à encourager le « capitalisme populaire » et par l'intérêt accru du public à l'égard des placements boursiers (alors que peu de nouvelles actions suisses sont cotées à nos Bourses, le nombre des titres et certificats étrangers augmente rapidement; il en va de même des parts de fonds de placements). Il est évident que plusieurs de nos institutions juridiques et financières, aussi bien en Suisse que dans le reste de l'Europe, devront être assouplies et perfectionnées si l'on veut que le marché financier remplisse efficacement son rôle de collecteur de fonds pour l'industrie et le commerce. Pour l'instant, les marchés européens passent par une phase d'adaptation qui se traduit par la recherche de nouvelles formes de titres, par l'augmentation du nombre des cotations et du volume des opérations, par une publication meilleure des informations financières et par un effort de popularisation des mécanismes de recours au marché, effort qui est dirigé aussi bien du côté des épargnants que vers les emprunteurs éventuels.

L'évolution des marchés financiers européens ne peut manquer d'être influencée par les expériences américaines, soit pour éviter certaines erreurs commises outre-Atlantique, soit pour adapter des techniques qui ont contribué au puissant développement économique des USA. L'étude remarquable et très complète de Marcel Goblet se propose précisément de faire connaître les principaux instruments du marché des capitaux américain, de les comparer à ceux en usage en Europe, notamment en France et en Belgique, et de suggérer des réformes susceptibles d'améliorer les mécanismes de financement sur notre continent.

Cet ouvrage magistral, tant par l'étendue du champ d'étude parcouru que par la précision des descriptions et des analyses, est une mine d'information. Le droit anglo-saxon est

[1] Marcel Goblet: *Les techniques de financement par actions et obligations aux Etats-Unis d'Amérique et comparaisons avec les techniques correspondantes utilisées en France et en Belgique.* Dunod, Paris, et Ed. J. Duculot S. A., Gembloux, 1959, 698 p.

d'une souplesse que ne connaît pas le droit européen, beaucoup plus systématique et normatif, avec tout ce que cela implique de rigidité. Aux USA, comme en Grande-Bretagne, il est plus aisé de créer des institutions nouvelles en réponse aux besoins. Plusieurs de ces institutions n'ont pas leur équivalent en Europe; il suffit ici de penser aux problèmes que posent à nos juristes les « investment trusts » ou les « joint accounts » bancaires qui ne se conforment à aucune catégorie juridique préexistante. Goblet explique, avec une remarquable clarté, ces mystères que sont pour l'Européen les *stocks* et les *shares*, les *voting, non voting* et *vetoing stocks*, l'*authorised* et l'*issued capital*, ou encore ces fameux *treasury stocks*, que nos lois interdisent strictement mais qui sont assez couramment utilisés en Amérique. Il initie son lecteur aux subtilités des *stock options*, si fréquemment employées à titre de rémunération supplémentaire pour les cadres, parce qu'elles échappent à la taxation sur le revenu pour n'être assujetties qu'à la *capital gains tax*, sensiblement inférieure. Sont examinées aussi avec soin toutes les variétés d'obligations, des *convertible bonds* aux *mortgage bonds*, des *collateral trust bonds*, affectés d'une garantie précise, aux *debenture bonds*, qui ne jouissent pas du même privilège.

Non content de s'arrêter aux instruments de financement, l'auteur consacre de surcroît de nombreuses pages à la « politique » des entreprises en matière d'émission de titres, de dividende, de fonds d'amortissement. On se rend compte que les firmes américaines sont moins timides que les européennes lorsqu'il s'agit de recourir au marché ou de récompenser les actionnaires.

Certes, Goblet souligne que, finalement, en ce qui concerne les droits et les obligations, il n'y a pas de différences fondamentales entre les pratiques américaines et européennes; il y a cependant aux USA *une gamme plus vaste de possibilités*, de nuances, et les sociétés font largement usage de toutes les techniques diverses de financement autorisées par la loi et la coutume. Les entreprises lancent souvent en circulation une grande variété de titres, ce qui leur permet de satisfaire leur besoin de fonds aux meilleures conditions du moment et d'offrir aux prêteurs les formes de placement qu'ils désirent. De cette manière, les intérêts de la société et ceux des bailleurs de fonds peuvent probablement être mieux ajustés, en particulier par la variété des titres offerts en souscription; il est évident que cette diversification a été facilitée par l'ampleur du marché des capitaux américain. L'innovation et la diversité ne vont d'ailleurs pas sans abus, que Goblet signale avec perspicacité. L'intervention de la *Securities and Exchange Commission*, dont les pouvoirs sont précisément en train d'être étendus, montre que d'évidents avantages ne protègent pas contre les violations de la loi et l'exploitation de l'ignorance.

L'ouvrage de Goblet, fruit d'une étude sérieuse et extensive, est un apport substantiel à la connaissance du financement de l'entreprise vu à travers les pratiques américaines; il servira d'outil de travail à tous ceux qui, professionnels ou scientifiques, s'intéressent à cette question.

P. GŒTSCHIN.

Dictionnaire de termes statistiques [1]

Il est très difficile de rendre compte d'un dictionnaire, surtout lorsque celui-ci s'adresse à une profession très spécialisée, celle des statisticiens. Seuls, en effet, un petit nombre de savants, rompus à leur discipline, s'y retrouvent entre la « fonction tétrachorique », l'« homoscédastique », l'« intervalle de confiance d'étendue minimum » et l'« inégalité de Bienaymé-Tchebycheff » ou l'« ogive de Galton ». Il n'en reste pas moins que la statistique, qui occupe

[1] M. G. KENDALL & W. R. BUCKLAND: *A Dictionary of statistical Terms*. Publié pour l'International Statistical Institute par Oliver & Boyd, Edinburgh & Londres, 1957, 493 p.

déjà une place en vue au sein des sciences exactes, gagne les sciences morales, l'économie politique, la sociologie, la science politique, la psychologie. L'homme est en passe de tout quantifier et il n'a de cesse de raffiner ses instruments à cet effet.

On n'échappe donc plus à la statistique et il importe que, même sans être expert en cette matière, l'on soit en mesure d'en comprendre au moins la terminologie. Un lexique expliquant avec soin les vocables et les expressions utilisées ne peut que rendre les plus grands services, aussi bien au spécialiste qu'à l'amateur. En mettant au point leur *Dictionary of statistical terms,* MM. M. G. Kendall et W. R. Buckland viennent de créer un instrument de travail scientifique de grande valeur. Il y a longtemps que la statistique avait besoin de passer par une cure de normalisation et de standardisation; l'effort de sélection et de définition qui a été fait par les deux auteurs est à proprement parler remarquable et nous n'avons qu'un seul regret: celui de ne pas pouvoir apprécier toute la subtilité des formules mathématiques du « moment incomplet » ou de l'« indice de réversion ».

Le dictionnaire statistique de MM. Kendall et Buckland est en anglais; il est cependant heureusement complété de quatre glossaires qui donnent les équivalences en français, allemand, italien et espagnol. Sur ce plan déjà, l'ouvrage en question sera très précieux et il est à souhaiter qu'il soit promptement traduit pour sa totalité dans l'une des langues ci-dessus, ou même dans toutes si c'est possible. Les imprécisions des traductions constituent souvent de sérieuses barrières à l'universalité des sciences et on ne peut que louer les auteurs de s'être préoccupés d'internationaliser la leur.

P. Gœtschin.

Il n'est pas trop tard en Amérique latine [1]

L'aventure castriste a replacé l'Amérique latine au premier plan des préoccupations mondiales; on s'est subitement aperçu que le continent sud-américain existait bel et bien et que l'on avait commis une grave erreur en ne lui accordant pas l'attention qu'il méritait. Les Soviétiques et les Chinois ne se sont, au demeurant, pas mépris sur l'importance des quelque vingt républiques ibéro-américaines et, depuis plusieurs années, leur pénétration s'est faite plus vigoureuse, favorisée qu'elle était par la négligence des nations occidentales. Le voyage tragi-comique du vice-président Nixon, tout autant que les troubles au Mexique ou à Cuba, a été l'un des signes irréfutables que l'Amérique latine, à défaut d'être comprise et soutenue, voulait faire entendre sa voix et se mêler au concert des nations.

En peu de temps, les Occidentaux ont redécouvert tout l'apport que représentait l'Amérique latine pour leur civilisation, leur bien-être économique et leur sécurité politique, pour ne pas dire militaire. Le Président Kennedy s'est hâté, au lendemain de son élection, de mettre sur pied un nouveau programme d'aide considérablement élargi et engageant plus de 500 millions de dollars. Les Etats et les banques d'Europe ont passé l'éponge sur un passé financier un brin chaotique et ont consolidé d'anciennes dettes et accordé de nouveaux crédits. Les institutions européennes ont envoyé des missions faire la cour au Brésil et à l'Argentine. Quant à la Suisse, elle a recensé ses deux à trois milliards d'investissements en Amérique latine et s'est penchée avec une plus grande sollicitude sur sa clientèle et ses débouchés au sud du canal de Panama.

Ce réveil subit de l'intérêt pour l'Amérique latine n'implique aucunement que l'opinion publique, les politiciens ou les industriels aient vraiment pris conscience des problèmes qui

[1] J. Peter Grace: *It is not too late in Latin America — Proposals for action now.* New York, 1961, 74 p.

se posent entre les Caraïbes et la Terre de Feu. L'information sur l'Amérique latine est singulièrement pauvre et, à cet égard, les organisations internationales, d'ordinaire si prolixes, ont fait preuve d'une très grande parcimonie dans leurs publications réservées à cette partie du continent américain. C'est notamment pour cette raison que la brochure de M. J. Peter Grace, intitulée *It is not too late in Latin America — Proposals for action now,* présente un grand intérêt. M. Grace est président de la compagnie nord-américaine la plus importante qui soit établie en Amérique latine, à savoir la W. R. Grace & Co. Son intime contact avec les diverses républiques et sa connaissance approfondie des circonstances politiques, sociales et économiques de la région rendent son témoignage particulièrement valable et informatif.

Dans sa brochure, M. Grace insiste tout particulièrement sur les dangers qui menacent l'Amérique latine, notamment sous la forme de l'*instabilité sociale,* résultant de structures de classes dépassées, et de l'*influence extérieure*, essentiellement communiste. Il montre combien l'Amérique latine est indispensable à la prospérité et à la sécurité des Etats-Unis, et là il aurait pu aussi ajouter à la prospérité et à la sécurité de l'Europe. Faisant état des erreurs commises autant par les intérêts privés que par les gouvernements occidentaux, qui ont par trop longtemps soutenu des régimes politiques corrompus dont on espérait des avantages économiques, M. Grace démontre aisément qu'une *attitude complètement nouvelle* doit être adoptée, dont le but principal ne peut être rien d'autre que *le développement harmonieux de l'ensemble de l'Amérique latine.* La partie la plus importante de l'étude de M. Grace est consacrée aux nombreuses mesures qui pourraient accélérer le développement et la hausse des standards de vie, qu'il s'agisse des investissements industriels, des accords commerciaux, de l'aide à l'éducation et la formation, etc. L'auteur présente ainsi un vaste programme qui porte à la fois sur l'aide qui ne saurait être refusée à des voisins malchanceux et sur les méthodes devant permettre d'insérer les économies latines dans les courants d'échanges des nations occidentales en vue d'une véritable promotion. L'exposé lucide de M. Grace, qui n'est pas un économiste ou un sociologue, mais un homme d'affaires, prouve que les problèmes relatifs au développement sont loin d'être le secteur exclusif des spécialistes académiques, et que des chefs d'entreprise peuvent les aborder avec non moins de hauteur de vue et avec parfois plus de bon sens. L'étude de M. Grace, qui n'a pas la prétention d'épuiser le sujet, est un excellent document qui contribuera à une meilleure vision des gens et des choses d'Amérique latine [1].

P. Gœtschin.

L'Italie et la coopération internationale — Une expérience de libéralisme [2]

Il n'y a pas de doute que l'*expérience libérale italienne,* inaugurée par le président Einaudi, contraste vigoureusement avec la période fasciste et explique pour une bonne part le remarquable développement de l'économie péninsulaire depuis 1947-48. L'ouvrage de Karel Holbik présente les principales étapes de cette expérience, en situant tout particulièrement la phase déflationniste imposée par Einaudi, avec ses avantages et ses inconvénients, l'adhésion à l'idée de coopération européenne par la participation d'abord à l'Organisation européenne de coopération économique et à l'Union européenne de paiements, puis ensuite à la Communauté européenne du charbon et de l'acier.

---

[1] Nous attirons l'attention de nos lecteurs sur le fait que la *Revue économique et sociale* en collaboration avec l'Institut universitaire de hautes études internationales à Genève, publiera prochainement *un numéro spécial qui sera entièrement consacré à l'Amérique latine.*

[2] Karel Holbik: *Italy in international Cooperation — The Achievements of her liberal economic Policies.* Casa Editrice Dott. Antonio Milani, Padoue 1959, 158 p.

La politique libérale du gouvernement italien a su non seulement susciter des dynamismes internes, mais a replacé l'économie dans les circuits d'échanges européens et mondiaux. Les points de vue italiens ont été, avec une certaine prudence, internationalistes et dans ce sens l'Italie a plaidé, au sein du Marché commun, en faveur d'une plus grande Europe.

Le libéralisme italien est loin cependant d'être totalement orthodoxe; il suffit de mentionner ici l'importance des *interventions du gouvernement* qui contrôle de larges secteurs de l'industrie italienne. L'IRI, l'IMI, l'ENI et d'autres agences publiques ou parastatales ont joué un rôle déterminant. FINSINDER, qui coiffe l'industrie de l'acier, est demeurée gouvernementale et le Traité de Rome a dû faire une entorse en sa faveur. Etant donné la pénurie de matières premières, l'importance du chômage, le problème des régions sous-développées et, jusqu'il y a peu d'années, l'insuffisance de capitaux, il n'est pas autrement étonnant qu'une expérience libérale ait pu se dérouler parallèlement à une action gouvernementale très étendue. En fait, il s'agit d'un « semi » ou d'un « pseudo-libéralisme » qui n'est aucunement orienté vers un « laisser-faire » dépassé. L'étude de Holbik situe avec assez de bonheur l'évolution, dans le cadre italien, d'un « libéralisme possible » qui tient compte des contingences actuelles et qui comporte un dosage variable d'économie de marché et d'intervention étatique.

P. Gœtschin.

Recherche sur la formation de la grande entreprise capitaliste (1815-1848) [1]

Nos structures industrielles sont, pour une large part, l'héritage d'un passé déjà assez lointain et le recours à l'histoire s'avère nécessaire pour en expliquer les particularités. L'ouvrage de B. Gille sur la formation de la grande entreprise capitaliste vient à son heure, puisque nous vivons précisément une phase de concentration et d'élargissement des entreprises, stimulée par l'intégration économique.

L'auteur limite son étude à la France, au début de ce XIXe siècle qui vit la prédominance anglaise s'affirmer avec vigueur dans le domaine industriel. C'est l'époque des voyages d'études, en Grande-Bretagne, des ingénieurs et des hommes d'affaires continentaux, voyages qui ne sont pas sans ressembler quelque peu à ces missions de productivité expédiées d'Europe aux Etats-Unis, après la seconde guerre mondiale. La première révolution industrielle est en cours; elle se fonde sur le *fer* et la *houille*, sur la *mécanisation* qui a permis l'utilisation de plus en plus généralisée de la *machine à vapeur*, et sur l'*organisation des ateliers* et des premières *productions de masse*. Le *progrès technique* va bouleverser l'artisanat français et, sous l'impulsion d'hommes tels que l'ingénieur Gallois, les Sellière, les Schneider, les Wendel, Henri Germain, les maréchaux Marmont et Soult, les comtes Jaubert et Louvois, les groupes Talabot et Rothschild, les Anglais Manby et Wilson liés au Creusot, et de bien d'autres encore, ce progrès technique va créer les assises des grandes industries françaises encore existantes: les aciéries, la chimie, les textiles.

Gille s'efforce de faire ressortir les *processus de concentration* et d'*intégration* qui, sous la poussée de divers facteurs, ont conduit à l'éclosion des puissantes entreprises du XXe siècle. Ces facteurs se sont, entre autres, les *impératifs technologiques* impliquant le *groupement des capitaux* et la *centralisation géographique*, favorisée par le développement des *chemins de fer ;*

[1] B. Gille: *Recherches sur la formation de la grande entreprise capitaliste (*1815-1848*)*. Centre de Recherches Historiques — Ecole Pratique des Hautes Etudes. S.E.V.P.E.N., Paris, 1959, 165 p.

c'est aussi le besoin de s'assurer l'*approvisionnement en matières premières,* c'est-à-dire en fer, en bois, puis en houille qui conduit à une première *intégration verticale,* laquelle sera suivie d'une poussée vers les marchés de vente, par un prolongement avec les ateliers mécaniques; c'est encore le jeu des *liaisons familiales* (les Laffite, les Boigues, etc.), l'*importance des banques* (les Sellière étaient banquiers et les frères Schneider du Creusot sortaient de leur établissement), les *transactions spéculatives* facilitées par l'apparition de la *société anonyme* et de l'*action.*

L'auteur montre avec beaucoup de détails, puisés dans les archives officielles ou privées, quels ont été les premiers pas, souvent hésitants, de ces entités capitalistes que seront les forges d'Alais, Kuhlmann, le groupe d'Anzin, le Creusot, Commentry, Châtillon, Firminy, Saint-Etienne... On aurait ici voulu que l'auteur apporte plus de soin à relier ces initiatives, par quelques tableaux synoptiques, aux firmes actuelles; le lecteur avide de généalogie reste sur sa faim; il est non moins sevré par l'insuffisance ou l'absence des informations biographiques concernant nombre de personnages, qui ont joué un rôle important, mais dont on ne nous donne que le nom. M. Gille s'y retrouve, mais celui qui le lit finit par trouver que les personnages qui animent la pièce manquent de vie.

Dans ses dernières pages, l'étude aborde le problème des *associations,* des *syndicats patronaux*, pour tout dire, des premiers cartels, dont le principal est le Comité des Forges, aux fortunes variables.

Nous nous réjouissons de l'effort historique entrepris par M. Gille, dont l'apport à la compréhension de notre monde économique est certain; cet effort devra être continué, mais peut-être avec d'autres méthodes et d'autres moyens. Incidemment, nous voudrions voir l'*industrie s'intéresser plus sérieusement à son propre passé* et financer elle-même des travaux du genre de celui de M. Gille, en assurant une *complète objectivité* et en *ouvrant ses archives.*

P. Gœtschin.

Les programmes européens d'enseignement de l'administration des entreprises [1]

Un vigoureux effort est réalisé en Europe pour améliorer et développer l'enseignement et la préparation aux affaires. De nombreuses universités ont adapté en conséquence leur faculté de sciences économiques ou se sont adjointes des Instituts spécialisés, qui remplissent les fonctions des « business schools » américaines. En 1959-60, pas moins de 150 programmes d'enseignement de la conduite des entreprises ont été organisés dans 16 pays européens. L'Agence européenne de productivité et l'Organisation européenne de coopération économique, qui ont pris une part très importante à la création d'un enseignement européen pour les affaires, se sont efforcées de grouper toute l'information disponible sur les initiatives des pays membres. Il s'agit en effet de promouvoir une bonne collaboration et l'échange d'expériences entre ces divers centres, en vue d'en améliorer l'efficacité et d'éviter que certains travaux soient faits à double.

En publiant son *Catalogue européen des programmes généraux d'enseignement d'administration des entreprises*, l'AEP rend donc un immense service aux éducateurs européens qui se préoccupent de la formation des cadres d'administration. Sur 657 pages, c'est toute

[1] Organisation européenne de coopération économique — Agence européenne de productivité: *Catalogue européen des programmes généraux d'enseignement d'administration des entreprises,* Paris, juin 1960, 657 p.

la somme des efforts européens en la matière qui est mise en lumière. Classés par pays, les instituts ou départements de préparation aux affaires sont décrits en détail quant à leurs objectifs, leur organisation, leurs finances, leurs programmes. La section pour la Suisse comprend le Centre d'études industrielles de Genève, l'Institut pour l'étude des méthodes de direction de l'entreprise (IMEDE) à Lausanne, et le programme de l'Association des cours suisses de direction d'entreprise, reliée à l'Ecole polytechnique fédérale à Zurich.

Au moment où plusieurs de nos écoles de hautes études commerciales sont en passe de reviser leurs programmes afin de mieux répondre aux besoins de l'industrie et du commerce, le Catalogue de l'AEP fournit un excellent instrument de travail qui, espérons-le, stimulera les réformateurs à tenir compte de ce qui se fait ailleurs, non pas pour imiter les yeux fermés, mais pour s'inspirer des réussites réelles dont peut s'honorer maintenant l'Europe. On voudrait voir figurer dans le prochain Catalogue, l'*Ecole des HEC de Lausanne*, transformée en *Faculté des sciences économiques et sociales, avec une section de préparation aux affaires qui coopérerait étroitement avec l'IMEDE.*

P. Gœtschin.

Le Drame du Siècle [1]

Sous ce titre, L.-J. Lebret reprend les thèmes de *Suicide ou survie de l'Occident* [2]. Raccourci, allégé, cet ouvrage est destiné à un public plus large qui désire accéder à une vaste documentation sur le problème des pays sous-développés sans avoir à surmonter les difficultés d'un ouvrage trop technique. Un souffle de plaidoirie anime les faits, les chiffres, les statistiques, qui constituent la trame de cette œuvre. Certes la vérité n'est pas bonne à entendre. Ce tableau des misères du monde dépasse l'entendement. L'auteur les soumet à un examen en profondeur; brossant à grands traits les facteurs du sous-développement que sont la croissance démographique, les diverses inégalités sociales, la maladie, la faim, les obstacles à l'expansion de l'agriculture et de l'industrie, il en tire les conséquences pour le « tiers-monde » et pour le monde industriel trop enfermé dans son opulence.

Les pays riches peuvent-ils continuer leur cheminement vers le « plus avoir », sans se soucier de ceux qui naissent défavorisés et dont le sort est lié à l'injustice. L'auteur pose cette question en dehors de toute considération humanitaire. Sa réponse est négative; les « nations prolétaires » se révolteront un jour si l'on ne fait rien. Il est dans l'intérêt même des « égoïstes calculateurs » de mettre en œuvre les moyens aptes à aider les sous-développés.

De nombreuses réformes d'ordre économique et aussi idéologique doivent être mises en train. Le capitalisme, la libre entreprise, obéissent à leur propre logique; ils ne peuvent résoudre les problèmes de la misère; le profit est en contradiction avec la nécessité. La technologie n'est pas la recette universelle et c'est vers une *compréhension affective* de ces peuples que doit se tourner l'Occident. Les USA, leaders du monde libre depuis 1945, n'ont-ils pas drainé d'une manière éhontée les ressources produites par les pays déshérités, alors qu'avec 6 % de la population mondiale, ils consomment 40 % des richesses terrestres. L'auteur n'a pas de ressentiment contre les Américains; c'est par amour pour eux qu'il dénonce cette vérité.

Du côté de l'URSS, le sort de l'individu n'échappe pas à un destin inhumain. Mais dans l'immédiat, l'immense majorité des sous-développés trouvent ou pourraient trouver dans

[1] L.-J. Lebret: *Le Drame du Siècle*. Les Editions ouvrières, Paris, 1960, 190 p.
[2] La recension de cet ouvrage a paru dans la *Revue économique et sociale*, octobre 1959, p. 421.

l'édifice marxiste, apparemment sans faille, le moyen d'exprimer leur mécontentement et leur sentiment d'injustice.

Si l'Occident se souciait de supprimer certaines iniquités et de porter à ces peuples une aide efficace, et non mal orientée comme cela a trop souvent été le cas, la position de l'URSS ne serait-elle pas moins confortable sur les terres d'Afrique ou d'Amérique latine ? Pour Lebret, le plus grand mal du monde n'est pas la pauvreté des démunis, mais l'*inconscience des nantis*. La portée de cet ouvrage, où Basile Père de l'Eglise et Gandhi ont leur place, dépasse le politique ou l'économique. Les individus soucieux des problèmes les plus graves de notre époque savent que les questions qui y sont soulevées n'attendront pas éternellement leur réponse. L. J. Lebret non seulement éclaire cette brûlante actualité qui nous touche tous mais apporte, en plus de l'analyse, des réponses, des modalités d'action. Son œuvre contribuera grandement au réveil nécessaire qui s'esquisse à l'Occident.

JEAN PERRET.

Problèmes de la croissance aux Etats-Unis [1]

Plusieurs publications récentes de la *National Planning Association*, de Washington, ont été consacrées au problème du *chômage* et de la *croissance aux Etats-Unis*. La quatrième récession d'après-guerre de l'économie américaine, commencée en 1960 et qui se poursuit encore, a ébranlé les optimismes excessifs qui s'étaient manifestés notamment au début de 1960, quand industriels et économistes parlaient avec enthousiasme des *roaring sixties*, c'est-à-dire de la stupéfiante phase d'expanssion qui attendait les Etats-Unis de 1960 à 1970. Les faits se sont inscrits brutalement en contradiction avec ces projections faciles; le revenu national a baissé au début de 1961 et le chômage, compte tenu des travailleurs partiels, a atteint 8 % de la force de travail. Il est devenu aussi évident que le taux de croissance américain se comparait défavorablement à celui d'autres nations sur la longue période.

Taux de croissance de 1953 à 1959

(taux annuels moyens à prix constants)

Etats-Unis	2,4 %
Canada	3,2 %
Allemagne occidentale	6,6 %
Belgique	2,5 %
Danemark	2,8 %
Grande-Bretagne	2,4 %
Hollande	4,5 %
Italie	5,4 %
Norvège	2,9 %
Portugal	3,5 %
Suède	3,6 %
Japon	6,3 %
Inde	3,2 %

[1] National Planning Association: *Targets for U.S. Economic Growth in the Early 60s — A Statement by the NPA Steering Committee and a Report by Gerhard Colm with the assistance of Peter Wagner.* Pamphlet n° 111, février 1961, 32 p.

L'étude de la N.P.A., intitulée *Targets for U.S. Economic Growth in the Early 60's*, analyse les causes de ce ralentissement, et propose un certain nombre de remèdes. Les données chiffrées font apparaître un ralentissement substantiel des investissements industriels de 1955 à 1960; ceux-ci n'ont augmenté que de 0,5 % par an. La construction de logement a été, elle aussi, très lente avec un taux de 0,1 % par an. Malgré ces faibles progressions, l'économie américaine a connu un excédent de capacité industrielle; les auteurs du rapport l'attribuent à un ralentissement de la demande et à un excédent de stocks. On ne peut s'empêcher de penser ici que l'analyse des causes de la récession demeure superficielle; il aurait fallu examiner plus à fond les raisons pour lesquelles la demande s'est faite moins pressante et pourquoi les industriels ont erré dans leurs prévisions au point de provoquer une importante surcapacité. La connaissance des causes profondes est indispensable si l'on veut prévenir la résurgence de nouvelles récessions à l'avenir.

La partie du rapport consacrée aux remèdes envisage des mesures du secteur public et du secteur privé pour faire repartir la croissance. Dans le secteur public, la N.P.A. propose surtout une politique de dépenses budgétaires raisonnables pour aider à réactiver le circuit économique, ainsi que des adaptations de la fiscalité de manière à favoriser l'investissement. En raison de la position instable du dollar sur les marchés des changes, une politique monétaire de baisse des taux d'intérêt n'est pas recommandée. Les autorités devraient en outre mettre sur pied des programmes de formation et de reclassement des chômeurs et améliorer les prestations de l'assurance-chômage. Les recommandations au secteur privé se bornent à inviter les entreprises à étaler leurs investissements dans le temps et à ne pas se laisser influencer par les variations de la conjoncture. Industriels et syndicalistes devraient d'autre part modifier leurs attitudes, prendre conscience des nécessités de la croissance et adapter leurs politiques et leurs revendications aux exigences du développement économique.

L'étude de la N.P.A. est un effort valable de diagnostic de la situation économique américaine; on aurait voulu toutefois plus de fermeté dans l'analyse des causes des récessions et plus d'imagination dans la présentation des remèdes.

P. Gœtschin.

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 BIT sur demande adressée au Bureau International du Travail, Genève.

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

ALLEN GEORGE et UNWIN: *Family Needs and the social Services — A Survey.* Ed. PEP, Londres, 1961, 233 p.

BAUMOL WILLIAM-J.: *Economic Theory and Operations Analysis.* Ed. Prentice-Hall Inc., New-Jersey, 1961, 438 p.

BIERMAN HAROLD and SMIDT Seymour: *The capital budgeting decision.* Ed. Macmillan, New York, 1960, 246 p.

CAMERON RONDO-E.: *France and the Economic Development of Europe* 1800-1914. Ed. Princeton University Press, Princeton, 1961, 586 p.

DEPALLENS G.: *Gestion financière de l'entreprise.* Ed. Sirey, Paris, 1960, 428 p.

FLANDRIN J. et CHAPELLE J.: *Le Pétrole.* Ed. Technip, Paris, 1961, 372 p.

GEISSER HERIBERT-O.: *Marktforschung in der schweizerischen Produktionsgüterindustrie.* Universitätsverlag, Fribourg, 1961, 203 p.

GIROD ROGER et ROUILLER JEAN-FRÉDÉRIC: *Milieu social et orientation de la carrière des adolescents : Les trois dernières années de scolarité obligatoire (de 12 à 15 ans).* Ed. C.R.F.S.E.S. Univ. Genève, Genève, 1961, 58 p.

HOLBIK KAREL: *Italy in international Cooperation.* Ed. Cedam, Milan, 1959, 158 p.

LEUILLOT Paul: *L'Alsace au début du XIX*e *siècle.* Ed. Sevpen, Paris, 1960, 530 p.

LONG OLIVIER: *L'Association européenne de libre-échange.* Ed. Chambre Comm. de Genève, Genève, 1961, 14 p.

MENDE TIBOR: *La Chine et son ombre.* Ed. Le Seuil, Paris, 1960, 323 p.

MAGNENAT HENRI-E.: *L'évolution de la population et du marché des logements dans les capitales romandes.* Ed. FIR, Lausanne, 1961, 20 p.

MARCSON SIMON: *The Scientist in American Industry.* Harper et Brothers, New York, 1960, 158 p.

MARNATA FRANÇOISE: *Les loyers des bourgeois de Paris 1860-1958.* Ed. A. Colin, Paris, 1961, 117 p.

MUELLER MARCEL-D.: *L'agglomération urbaine à l'ère de l'automobile.* Publ., ASPAN, 1960, 6 p.

PICOT ALBERT: *Genève, les Genevois et la vie internationale.* Genève, 1961, 21 p.

Plusieurs auteurs: *Les prévisions commerciales à court terme.* Ed. Entr. moderne, Paris, 1961, 95 p.

RICHNER FRITZ: *Réflexions sur l'aide aux pays en voie de développement.* Ed. U.B.S., Lausanne, 1961, 12 p.

RIVA NICOLA: *Le crisi economiche del dopoguerra e i lavoratori.* Rotaprint, Milan, 1958, 42 p.

RIVIER ANDRÉ: *Le déclin du grec.* Ed. Gazette de Lausanne, 1961, 35 p.

ROUCEK J.-S.: *Contemporary Political Ideologies.* Ed. Philosophical Library, New York, 1961, 470 p.

RUNES DAGOBERT-D.: *Letters to my teacher.* Ed. Philosophical Library, New York, 1961, 105 p.

RUYTINX JACQUES: *La morale bantoue et le problème de l'éducation morale du Congo.* Ed. Inst. Soc. Solvay, Bruxelles, 1960, 126 p.

A.E.P./OECE: *Organisation industrielle* par W.-GRANT IRESON. Paris, 1960, 40 p.

— *Réduction intégrée des coûts.* Paris, 1960, 51 p.

— *Le rôle du contrôleur.* Paris, 1960, 35 p.
C.E.C.A.: *Discours de M. Piero Malvestiti devant l'Assemblée parlementaire européenne à Strasbourg.* 1961, 33 p.
— *Management organization and methods in the American iron and steel industry.* Luxembourg, 1961, 364 p.
— *Neuvième rapport général sur l'activité de la Communauté.* Luxembourg, 1961, 459 p.
— *Rapport sur l'action de la Haute Autorité C.P.F.I.* Luxembourg, 1961, 56 p.
C.E.E.: *Exposé sur l'évolution sociale dans la Communauté en 1959.* 1960, 367 p.
Centre européen de la Culture: *Aspects de l'Europe en devenir.* Genève, 1961, 69 p.
— *Guide européen de l'enseignement civique.* Genève, 1961, 93 p.
Chambre suisse de l'Horlogerie: *Horlogerie, statut légal, économie nationale.* Neuchâtel, 1961, 43 p.
Collège d'Europe: *European Elections by direct Suffrage.* Ed. Sythoff, Leyden, 1961, 124 p.
Jeune patron: *Les stages de formation.* Ed. Etape, Paris, 1960, 24 p.
Kanton Zurich: *Regionalplanung im Kanton Zürich.* Zurich, 1960, 39 p.
OECE: *Les industries mécaniques et électriques en Europe, 1960.* Paris, 1961, 299 p.
— *Situation et problèmes de l'économie des pays membres et associés de l'OECE : Irlande.* Paris, 1961, 35 p.
— Idem: *Italie.* Paris, 1961, 44 p.
ONU: *Bulletin trimestriel de statist. de l'énergie électrique pour l'Europe.* Vol. V. N° 4, Genève, 1960, 16 p.
— *Electrification rurale.* Vol. V, Genève, 1961, 178 p.
— *L'industrie productrice d'énergie électrique en Europe : situation et perspectives en 1959/60.* Genève, 1961, 111 p.
— *Mécanisation de l'agriculture. — L'outillage mécanique de drainage et de curage des fossés.* Genève, 1961.
Rotterdamsche Bank N.V.: *Possibilities for establishing foreign companies in the Netherlands.* Rotterdam, 1961, 19 p.
Swiss Bank Corporation: *British exports and restrictions abroad.* Londres, 1961, 211 p.
Union des Associations internationales: *Annuaire des organisations internationales 1960-1961.* Bruxelles, 1961, 1444 p.
— *Théorie et pratique de l'organisation des Congrès internationaux.* Bruxelles, 1960, 135 p.

Articles sélectionnés — Informations diverses

Formation des cadres

J. AUSTRUY: « Méthodes mathématiques et sciences de l'homme ». *Revue économique,* mai 1961.
CH.-A. DUBOIS: « L'enseignement et la formation professionnelle en URSS ». *Journal des Associations patronales,* 23 mars et 6 avril 1961.
A.-E. GRUNEWALD: « La crise de l'enseignement d'administration des entreprises ». *Management International,* février 1961.
Sir F. HOOPER: « La fonction de la direction dans l'industrie et le commerce ». *Management International,* janvier 1961.
CH.-H. KEPNER et B.-B. TREGOE: « Developing Decision Makers ». *Harward Business Review,* octobre 1960.
E. KOSIOL: « La « méthode des cas » dans l'enseignement supérieur d'administration des entreprises ». *Management International,* février 1961.
R. STADLER: « L'encouragement et la coordination de la recherche ». *Bulletin de documentation économique,* mai 1961.