

Ce bulletin est publié à titre documentaire et objectif.
Les articles traduisent l'opinion de leurs auteurs, sans engager celle de la Banque.

SOMMAIRE : Allocution prononcée par le Gouverneur de la Banque Nationale de Belgique. — L'assainissement des prix et des salaires en Allemagne; par M. Henri de Man. — La situation dans l'industrie cotonnière du Lancashire, par M. R. Brasseur. — La Grande-Bretagne (chronique de l'étranger). — Chronique. — Statistiques.

ALLOCUTION PRONONCÉE PAR LE GOUVERNEUR DE LA BANQUE NATIONALE DE BELGIQUE à l'assemblée générale des actionnaires.

Depuis notre dernière assemblée générale, (1) la situation de la Banque n'a pas subi de changements notables et les tendances générales sont restées les mêmes. Le portefeuille de notre escompte sur Belgique continue à diminuer, comme suite au ralentissement des affaires, de la plus grande aisance du marché de l'argent et de la baisse de l'intérêt à l'étranger. Nous avons encore reçu des quantités importantes de devises, qui ont augmenté notre encours de billets et nos réserves-or, celles-ci plus que celui-là, notre politique n'étant pas et ne pouvant être d'épuiser en période de dépression nos possibilités de crédit.

Vous aurez vu que récemment nous avons publié le prix auquel nous sommes acquéreurs d'or.

A cette occasion, on a écrit que cette mesure consacrait « le retour de la Belgique à l'étalon-or » ou même à « la libre circulation de l'or ». La vérité est que nous sommes revenus à l'étalon d'or et à la liberté de la circulation de ce métal précieux dès le lendemain de la stabilisation. Depuis cette date la Banque Nationale a été prête à donner de l'or contre ses billets dans les termes légaux. Quant aux acquisitions de monnaies et de lingots, nous avons traité plusieurs de ces opérations avec le commerce libre, mais seulement lorsqu'il nous les offrait à des conditions meilleures que celles auxquelles nous pouvions importer nous-mêmes. Toute la différence, c'est qu'aujourd'hui, au lieu d'examiner les offres de cas en cas, nous faisons publiquement

connaître nos conditions, ce qui permet au marché de se baser sur ce prix pour régulariser le mouvement des changes, même en dehors de nous.

Le régime auquel nous sommes ainsi arrivés par une lente et prudente évolution, est celui que pratiquent autour de nous toutes les grandes banques d'émission. Il n'est pas sans intérêt de signaler qu'il faut remonter à plus de cinquante ans — avant les premières difficultés rencontrées par le bimétallisme et l'Union latine — pour retrouver en Belgique une politique aussi nettement basée sur l'or.

L'ensemble de nos réserves en valeurs-or, telles qu'elles apparaissent à notre dernière situation, représente une couverture de 64,76 p. c. de tous nos engagements à vue. De pareilles réserves garantissent au Pays qu'il pourra reprendre ses entreprises à l'étranger et redevenir un marché de valeurs internationales dès que les circonstances y seront favorables.

En outre, cette forte situation nous permet d'aborder la crise mondiale dans une parfaite sécurité monétaire.

La crise mondiale

Cette crise a deux aspects et deux ordres de causes. Il y a d'abord la baisse très générale des prix. Sous ce rapport, nous subissons encore les effets de la guerre. Celle-ci avait fait monter les prix à un niveau excessif. Il est naturel qu'ils en soient redescendus et qu'ils tendent vers les prix d'avant-guerre. Depuis plusieurs années, ils l'ont fait et en général d'une manière graduelle; mais dans ces évolutions, il se pro-

(1) Cfr. « Bulletin » n° 4, vol. I, 1930, p. 165.

duit souvent des chutes brusques. Il y en a eu une en 1920. Il y en a une seconde, aujourd'hui.

On a voulu expliquer cet anaissement brusque des prix par une mauvaise répartition de l'or dans le monde, des pays comme les Etats-Unis et la France en absorbant au delà de leurs besoins monétaires, tandis que d'autres en manquent. Cette explication me paraît, dans le cas actuel, une construction purement théorique. On ne saurait donner aucune preuve positive à l'appui de cette thèse. Je dirai plus : l'ampleur des ressources et le taux d'intérêt, dont l'industrie et le commerce ont joui en général depuis deux à trois années sur les marchés de premier ordre, montrent suffisamment l'erreur de cette conception. Il est faux de dire qu'il y ait eu pénurie de moyens de paiement, comme devrait en entraîner une raréfaction générale de l'or.

La cause de la baisse des prix se trouve ailleurs.

De 1925 à 1930, la production mondiale s'est accrue de 27 p. c. pour la fonte, de 30 p. c. pour l'acier, de 25 p. c. pour l'industrie mécanique, de 30 p. c. pour l'industrie électrique. En matière textile, si pour le coton et la laine la production n'a augmenté que de 6 p. c. et de 13 p. c., elle a plus que doublé pour la soie artificielle.

Pour faire face à un pareil accroissement de production, on devait nécessairement pouvoir compter sur les grands marchés d'outre-mer.

C'est ici qu'intervient la seconde série des causes de la crise. Sur nombre de ces marchés internationaux se sont produits, dans ces derniers mois, des troubles graves, d'origines diverses, mais qui ont tous diminué la capacité d'achat des populations : spéculation frénétique à la Bourse de New-York, aboutissant au krach habituel en ces aventures ; échec des tentatives de maintenir des prix artificiels au Brésil pour le café, aux Etats-Unis et au Canada pour le froment, et difficultés d'écouler des récoltes très abondantes ; fermeture de la caisse de conversion en Argentine ; difficultés de change en Australie, provenant dans une large mesure d'emprunts trop considérables en dehors du pays ; agitation politique aux Indes et en Egypte. Si vous considérez, en outre, l'état de la Chine et de la Russie, vous voyez combien de marchés importants se trouvent gênés et difficiles.

Sans doute, certains de ces facteurs de trouble se rattachent-ils à la baisse des prix ; mais tous ensemble, en ont singulièrement aggravé l'ampleur et les répercussions. De là, la crise !

La situation mondiale, créée par l'incidence de ces deux facteurs défavorables, est assurément sérieuse.

Mais, à considérer le problème dans son ensemble, qu'est-ce qui, dans tout cela, est irrémédiable ou permanent ?

Il faut tout d'abord reconnaître et affirmer que l'accroissement de la production, c'est-à-dire des richesses disponibles, est un bien incontestable. Jamais on n'a vu, dans une civilisation progressive, le monde revenir à la longue en arrière à cet égard. Toujours la disparité entre production et consommation s'est résorbée. Les prix sont un régulateur naturel :

des prix plus bas finissent nécessairement par produire une consommation plus facile et plus étendue. Sans doute il y a la lenteur plus grande des prix de détail à suivre le marché mondial, aggravée par la circonstance que les salaires et les impôts sont plus élevés qu'en 1913-1914. Mais nécessité fait loi ; fatalement les prix de détail devront suivre les prix de gros. Ceux-ci avec une demande plus forte s'amélioreront dans une certaine mesure. Des réductions s'opéreront, d'autre part, dans la production, là où elle était excessive. Finalement l'équilibre se rétablira et la prospérité reviendra. Cette évolution par sa nature doit prendre du temps. Mais on l'a toujours vue se produire ; elle a résolu les crises de 1873 et de 1893, qui furent bien plus graves que celle d'aujourd'hui.

Quant aux causes particulières, propres à nombre de marchés d'outre-mer, quelques-unes sont déjà en voie de disparaître ; pour d'autres, on prend des mesures à échéances plus ou moins lointaines ; pour d'autres, c'est encore l'incertitude. Mais dans l'ensemble, il ne faut pas douter que les forces de reconstitution l'emporteront dans des pays qui presque tous possèdent des ressources naturelles immenses encore au début de leur mise en valeur. On peut même croire que c'est de ce côté qu'on peut espérer en premier lieu une éclaircie.

Le vrai danger c'est qu'on recoure à des moyens artificiels : protection tarifaire, limitations légales, subsides et primes d'Etat, et autres expédients de même ordre. Tout cela prolonge la crise au lieu de remédier à ses causes, car par là on empêche l'action des prix de se produire ; or les prix sont le meilleur moyen d'adaptation ; personne n'en a encore trouvé de plus efficace.

Les effets de la crise en Belgique

Comment ces considérations générales s'appliquent-elles à la Belgique ? Je ne parlerai pas de la Bourse : les fautes, contre lesquelles on avait été mis en garde en temps utile, y produisent leurs effets naturels.

Tout ce que l'on peut dire c'est que les professionnels et le public ont dans l'ensemble montré une force de résistance remarquable, et qui démontre combien le pays, depuis la guerre, s'est rapidement relevé de ses ruines. Mais au fond, la Bourse est dominée par les grands mouvements économiques.

C'est pourquoi le véritable problème se ramène pour nous à notre situation industrielle, commerciale et bancaire.

Sur un pays qui vit d'exportation dans la mesure où le fait la Belgique, il est bien évident qu'une crise mondiale de grande amplitude a de sérieux retentissements ; mais ils sont pour l'heure moins graves chez nous que dans tous les pays qui peuvent nous être comparés au point de vue du rôle que l'industrie d'exportation joue dans leur économie.

Quelles sont les causes de cette situation encore relativement favorable ?

Dès la fin de 1926, notre industrie a pu, grâce à la stabilisation, reconquérir sa place sur tous les marchés, reconstituer ses réserves, étendre ses débouchés

et profiter ainsi pleinement d'une période de grande prospérité. Différents symptômes et notamment notre politique d'escompte ont été, je pense, de nature à mettre en garde les esprits attentifs dès le milieu de 1929 contre les dangers de crise. Aussi l'industrie belge ne se trouve-t-elle pas encombrée de stocks anormaux de matières premières payées trop cher. C'est un premier élément de succès. Mais — élément beaucoup plus favorable — elle dispose d'un outillage de tout premier ordre récemment renouvelé; elle a accumulé de sérieuses réserves pendant les belles années qui viennent de prendre fin.

Enfin, le coût de la vie en Belgique reste sensiblement inférieur à ce qu'il est dans les pays concurrents, grâce notamment à une politique douanière libérale, à libre échange pour les produits alimentaires, les matières premières et la plupart des demi-produits; tarif bas, inspiré par des raisons fiscales pour le reste, c'est un régime que nous devons maintenir sans hésitation et sans réserves.

Les bienfaits en sont d'ailleurs évidents. De bons juges estiment que, même aux prix actuels, la plupart de nos industries sont en état de vivre, pourvu que les quantités écoulées soient suffisantes et que les prix de revient soient strictement contenus. Si cette appréciation se vérifie, vous apprécierez combien il faut louer la capacité industrielle des dirigeants de nos grandes entreprises, et la prudence de leur politique de fortes réserves et d'incessants progrès techniques.

Il n'est que juste d'ajouter que notre admirable classe ouvrière, sagement guidée, comprend parfaitement la situation actuelle; elle sait que tout ce qui compromet l'exportation compromet les salaires.

Dans ces conditions, je ne crois pas me tromper en disant que l'industrie belge est mieux placée que n'importe laquelle de ses concurrentes pour résister à la crise, et reprendre son avance dès que les circonstances deviendront plus favorables.

La solidité de la situation bancaire

Ce serait une erreur de ne voir dans les conjonctures contemporaines que des raisons de crainte ou de déception.

Il est d'abord réconfortant de constater qu'à l'encontre de ce qui s'était produit au lendemain de la guerre, c'est l'Europe qui a fait, dans ces dernières années, les plus grands progrès en matière de production, même de denrées alimentaires. Le vieux continent est donc loin de perdre sa primauté, ni en matière industrielle, ni en matière financière.

Ensuite, la manifestation la plus dangereuse d'une crise commerciale, parce qu'elle est la plus durable, est celle qui ébranle l'organisme bancaire et le crédit. Ce fut le cas dans les crises de 1873 et de 1893. Aujourd'hui, au contraire, dans le monde entier c'est un des traits caractéristiques de la crise présente que les institutions bancaires ne sont pas menacées. Il en est particulièrement ainsi en Belgique où tous nos grands établissements se trouvent dans une position solide. C'est là un des éléments les plus réconfortants dans une situation qui en présente tant de défavorables.

Remèdes à la crise

Quels moyens employer pour remédier à la crise, en dehors de l'action des prix?

Il en est un, qui a toujours dans le passé produit avec le temps de bons résultats. C'est la politique de l'argent à bon marché. Vous avez pu constater que les banques centrales l'ont adoptée sans hésiter. Nous avons été parmi les premiers à entrer dans cette voie. C'est un des avantages d'une forte position monétaire. Nul doute que les banques privées ne suivent graduellement.

Il y a une seconde méthode sur laquelle on ne saurait trop attirer l'attention; c'est l'organisation de notre industrie en vue du développement de nos marchés extérieurs. Nous sommes d'une race qui aime la liberté et la responsabilité individuelles; c'est une vertu précieuse, mais il faut l'adapter aux temps; dans un monde où nos rivaux s'organisent pour étendre leurs débouchés, il serait fatal de croire que nous puissions dédaigner l'entente et la coopération, si nous voulons vivre et progresser. Il y a certainement progrès chez nous en ce sens, mais il reste beaucoup à faire. C'est actuellement, en pleine crise, qu'il faut s'y employer. Nos grandes banques sont pénétrées de cette nécessité.

Un troisième devoir relève des finances publiques. Ici, l'intérêt du Pays exige impérieusement une politique de mesure et d'économie. Certes, il est sage de choisir de préférence les temps de crise pour exécuter de grands travaux productifs; mais il y a des limites: on ne peut surmener ni l'impôt ni l'emprunt sous peine de rapides et dures réactions. Cette réflexion n'a pas un caractère académique.

Il est indispensable de se guérir de la fatale habitude, contractée pendant la guerre et pendant la période qui a suivi, et qui consiste à dépenser d'abord pour s'occuper ensuite de la manière dont on paiera. Ce temps est passé pour l'Etat comme pour les provinces et les communes. Il faut sérier les réformes et les entreprises de façon à les maintenir strictement et régulièrement dans la limite des capacités du pays. (*Applaudissements.*)

Puisse l'opinion, guidée par la presse et les hommes publics conscients de leur responsabilité, s'intéresser activement aux questions financières! Elle ne le fait plus assez. (*Nouveaux applaudissements.*)

Conclusion

Nous assistons à une crise sérieuse et profonde dont la fin ne s'annonce pas encore. Mais le pays se trouve dans des conditions particulièrement fortes pour y résister et la surmonter; elle finira d'ailleurs comme toutes les dépressions semblables et il serait puéril de tomber dans le pessimisme et le découragement.

Après tout, on ne peut vivre toujours des temps faciles. C'est dans les temps difficiles qu'on reconnaît les vrais chefs, qu'on vérifie que l'aventure et la spéculation ne peuvent tenir lieu de prévoyance et de travail, et c'est alors aussi qu'on forme le mieux les jeunes générations à de nouveaux efforts et à de nouveaux progrès. (*Vifs applaudissements.*)

L'ASSAINISSEMENT DES PRIX ET DES SALAIRES EN ALLEMAGNE

par M. Henri de Man

Professeur à l'Université de Francfort-sur-le-Main.

Le mot « Strukturkrise » — crise de la structure — joue un rôle prépondérant dans la littérature économique de l'Allemagne actuelle. On s'en sert de plus en plus pour réduire à un commun dénominateur les causes essentielles de la triple crise dont souffre l'économie du Reich : crise des finances publiques, crise de chômage, crise des prix. On veut dire par là qu'un même vice fondamental, inhérent à la structure permanente des institutions, fausse le fonctionnement de ce que l'on est convenu d'appeler les lois d'une saine économie. C'est pour cela qu'on parle non point de guérir, mais d'assainir.

Or, assainir ne signifie guère autre chose, dans les finances publiques et dans la production industrielle, que l'application du principe élémentaire de toute économie ménagère : ne pas dépenser plus que ce que l'on a. On sait à quelles difficultés le gouvernement du Reich se heurte dans ses tentatives de s'adapter budgétairement aux exigences du plan Young. L'une des principales de ces difficultés est, de l'avis de beaucoup de gens clairvoyants, l'héritage psychologique d'une longue période de dépenses somptuaires, très analogue à la mégalomanie qui, depuis l'inflation, a habitué une large partie des classes enrichies aux dépenses de luxe, sans souci suffisant de la couverture et, à plus forte raison, de l'épargne. C'est pour cela que le véritable objet des controverses actuelles autour des finances publiques — celles des communes et des pays autant que celles du Reich — est, au delà d'un problème de répartition des charges fiscales, un problème d'assainissement budgétaire. La lutte contre les dépenses improductives est très sérieusement à l'ordre du jour dans un pays où l'on a pris aussi au sérieux qu'en Allemagne le mot d'ordre de la rationalisation de l'économie privée. On se rend de plus en plus compte de ce que le commencement de la sagesse, au point de vue de l'assainissement des finances publiques, est la compression des dépenses. C'est-à-dire que l'on veut, avant de trancher la répartition des charges, examiner la possibilité de les réduire en supprimant les organismes inutiles (d'où le mouvement pour l'unification administrative du Reich), en réduisant les dépenses de représentation ou de prestige, et surtout en mettant un frein à la tendance vers la bureaucratisation. Cette tendance est particulièrement puissante dans un pays où une ancienne tradition donne une

auréole de dignité particulière aux fonctionnaires publics — et où le chômage industriel exacerbe le désir de sécurité économique.

Dans l'économie privée et surtout dans l'industrie, on peut constater une réaction tout à fait parallèle contre certaines tendances qui ont accompagné le mouvement de rationalisation de ces deux ou trois dernières années. On peut caractériser ces tendances par trois ou quatre faits saillants. Pendant cette période, on a remplacé des ouvriers par des machines, mais on a énormément — et souvent peu judicieusement — grossi l'état-major des fonctionnaires et employés. Et, d'autre part, tandis que les dividendes et les réserves diminuaient, les hauts traitements ont atteint des niveaux qu'en Allemagne on n'avait pas encore connus. En outre, en congédiant les ouvriers, on a économisé sur le poste salaires, mais on a créé une armée de réserve de près de trois millions de chômeurs. Leur entretien, si près qu'il soit d'un minimum absolu d'existence physiologique, alourdit formidablement les charges des assurances sociales : directement par les cotisations patronales, indirectement par les contributions, sans parler du désavantage économique qui provient d'un marché intérieur rétréci. Enfin, pendant que les prix des matières premières baissaient, les prix de la plupart des produits finis se maintenaient et le coût de la vie continuait même à monter légèrement.

L'évidence de ces faits a produit un revirement profond dans la mentalité des principaux dirigeants de la vie économique. Il y a quatre ou cinq ans, le mot d'ordre le plus populaire était « produire » ; actuellement, on parle de préférence de « comprimer » ou de « réduire les frais ». Après la fin de l'inflation en novembre 1923, la confiance revint graduellement, et permit le gigantesque effort de rationalisation qui caractérisa surtout les années 1927 et 1928 et la première moitié de 1929. On ne sembla connaître, à cette époque, d'autre souci que d'augmenter le rendement de la production par ouvrier, ou plus exactement encore, par unité de salaire. On fut hypnotisé par la courbe ascendante de la productivité, par rapport au capital variable, mais on accorda beaucoup moins d'attention à la courbe ascendante des charges qui pèsent sur le capital constant. Depuis, il a bien fallu voir qu'augmenter le rendement par rapport au salaire n'est pas l'alpha et

l'oméga de la sagesse économique. Il faut aussi tenir compte des autres charges; il faut aussi écouler; bref, pour que l'augmentation de la productivité produise un profit, il faut qu'elle se complète par une augmentation de la consommation. Ainsi, très logiquement, on se trouva conduit, selon la ligne de moindre résistance, à chercher le salut dans la réduction des prix des produits, et, par conséquent, dans la compression du coût global de la production, salaires compris.

C'est dans cette situation que se produisit, au printemps dernier, la tentative des grandes associations patronales de mener une action commune avec les syndicats ouvriers pour la réduction des prix. Ce qui donne à cette tentative un intérêt particulier, c'est qu'elle constitue le premier essai de collaboration économique nationale entre forces patronales et forces ouvrières depuis la fin de la période révolutionnaire de 1918-1919. Il n'est donc pas sans intérêt, puisque le mouvement continue, d'analyser sa signification et ses chances de succès.

* * *

Au début de l'action dont ils prirent l'initiative, les chefs d'industrie firent preuve d'un doigté diplomatique dont on trouve malheureusement assez peu d'exemples dans l'histoire antérieure des relations sociales en Allemagne. Leur programme affichait, à l'égard des syndicats, une offre très précise d'avantages mutuels, donnant donnant. Il disait en somme: Consentez à une réduction des salaires, et nous vous garantirons une réduction des prix qui rendra cette réduction purement nominale. En outre, cette action commune renforcera les institutions paritaires de « démocratie économique » qui vous tiennent tant à cœur, car elle exigera la collaboration du Reichswirtschaftsrat (le Conseil Economique du Reich), des Betriebsräte (Conseils d'entreprises) et des Tarifgemeinschaften (Commissions des contrats collectifs).

Ainsi, tout le monde gagnerait à la transaction. Les industriels paieraient des salaires moindres et, grâce à des prix réduits, vendraient et surtout exporteraient plus; les consommateurs verraient diminuer le coût de la vie; les ouvriers, s'ils ne gagnaient rien, directement, à une réduction parallèle des salaires et du coût de la vie, gagneraient indirectement par une augmentation de l'exportation qui réduirait le chômage. Les syndicats, enfin, pourraient réaliser une première partie de leur revendication de la démocratie économique. En effet, ils participeraient à droits égaux à toute une série de mesures qui étendraient le domaine du contrôle ouvrier au delà de ses étroites limites actuelles et lui permettraient de porter sur des problèmes d'économie générale, dépassant le cadre des problèmes de salaires ou d'organisation sociale des entreprises isolées.

De même, la méthode choisie pour faire prévaloir ce programme alléchant trahit une habileté peu habituelle. Elle combina les avantages psychologiques d'une longue, patiente et discrète préparation d'une

part, avec ceux d'une exécution rapide et comportant un gros élément de surprise d'autre part. Après de multiples pourparlers individuels et officieux, une conférence de grandes organisations syndicales, patronales et ouvrières, devait se réunir à Berlin peu avant la Pentecôte et aboutir, par des négociations rapides et en assez petit comité, à un programme précis. Le grand public, alors, se trouverait agréablement surpris par un message de Pentecôte qui lui annoncerait comme un fait accompli la collaboration des patrons et des ouvriers à l'assainissement économique, par la réduction des prix et le développement de la démocratie industrielle — deux expressions agréables à la plupart des oreilles.

Malgré tout cela, la conférence de Pentecôte n'aboutit à aucun résultat immédiat. Elle commença sous d'excellents auspices, et l'on put croire tout d'abord au succès presque foudroyant qui avait été escompté par ses initiateurs. Mais les difficultés allèrent en augmentant, et peu de jours avant la Pentecôte, les syndicats ouvriers se refusèrent à continuer les pourparlers. Il fallut bien, alors, pour éviter l'impression d'un échec complet, se résigner à renvoyer la question devant le Conseil Economique du Reich (Reichswirtschaftsrat). Succès partiel tout de même pour les initiateurs, car il eût été très difficile en tout cas d'exécuter leur programme sans passer par le Reichswirtschaftsrat. De toutes façons, en saisissant, de commun accord, cet organisme devenu un peu fantomatique depuis quelques années, on s'est engagé dans une voie qui peut lui donner un regain d'activité et de vigueur.

Il y a eu, d'abord, des difficultés imprévues du côté patronal. Beaucoup d'industriels ont gardé leur mentalité d'avant-guerre et considèrent que l'on a déjà fait beaucoup trop de concessions aux revendications syndicales du contrôle ouvrier. Ils restent partisans du principe « charbonnier est maître chez lui » et trouvent déplorable que l'on puisse songer à étendre encore, au lieu de le rétrécir, le domaine où peut s'exercer la « démocratie économique », c'est-à-dire la participation syndicale et ouvrière à certains côtés de la gestion des entreprises. Ils représentent, dans les syndicats patronaux, une mentalité qui s'affirme elle-même comme mentalité « d'affaires », contre la mentalité « politique » qu'ils reprochent aux principaux dirigeants des associations (qui sont presque tous, en effet, en même temps des hommes politiques). La seule politique patronale possible est, à leur avis, une politique d'intérêts immédiats qui, au nom d'une doctrine de liberté individuelle absolue des entrepreneurs, ne reconnaît d'autre loi que celle de l'équilibre des forces économiques. Il devait leur paraître absurde que l'on fit des concessions aux revendications syndicales et aux idées du contrôle ouvrier à un moment de crise industrielle et de chômage extrême. Leur argumentation peut se traduire à peu près ainsi: Avec près de trois millions de chômeurs, qui paralysent toute combativité syndicale, on peut réduire les salaires sans se soucier des syndicats, en vertu de la simple auto-

rité de la loi de l'offre et de la demande. Les lois économiques toutes seules amèneront dès lors une réduction des prix, pour autant que celle-ci soit nécessaire. Il faut donc commencer par l'offensive contre les salaires, au lieu de perdre du temps par des négociations qui ne font l'affaire que des politiciens.

Cette mentalité est la plus répandue, naturellement, parmi les patrons de la grosse industrie qui, tels les charbonnages et la sidérurgie, produit des matières brutes et emploie (telle aussi l'industrie chimique) des ouvriers non qualifiés et facilement interchangeables. Par contre, les initiateurs du « mouvement de Pentecôte » se trouvent surtout dans les industries, telles que l'industrie mécanique et électrotechnique, qui fabriquent des produits finis et ont affaire à des ouvriers qualifiés, assez difficiles à remplacer même en cette période de chômage.

Ces divergences de vues sont, tout aussi naturellement, compliquées par des antagonismes d'intérêt d'une part, et par des rivalités personnelles ou politiques d'autre part. Il n'y a donc rien d'étonnant à ce que l'initiative de « patrons politiques » berlinois comme Hans von Raumer (industrie électrique) ou Borsig (fabrication de machines) se soit trouvée contrecarrée par une offensive ouverte et simultanée contre les salaires, dont le centre était le « district Nord-Ouest », la région rhénane-westphalienne où dominant les charbonnages et la grosse sidérurgie. Cette offensive contre les salaires a atteint un point culminant précisément au moment où se réunissait la conférence de Berlin; ses résultats les plus frappants furent, d'abord, la réduction des salaires, sous menace de fermeture totale, dans les aciéries Becker, puis, sur une échelle beaucoup plus large, la sentence arbitrale dite de Oeynhausen, qui réduisit les salaires d'une fraction très importante des ouvriers métallurgistes du Nord-Ouest.

Il n'est donc guère surprenant que les représentants des syndicats aient déclaré, quelques jours avant la Pentecôte; que, dans ces circonstances, les conditions psychologiques d'une entente n'étaient plus données. Cela revenait en somme à dire: « Comment pouvez-vous attendre de nous que nous allions proposer aux ouvriers d'accepter une réduction de salaires immédiate en échange d'une diminution de prix future et aléatoire, alors que dans la pratique ils voient de toutes parts des syndicats patronaux profiter de la crise pour réduire les salaires, tandis que les cartels essaient de maintenir les prix le plus haut possible? Et comment les ouvriers prendraient-ils au sérieux une résolution en faveur de la démocratie industrielle, alors qu'ils voient, dans la mesure où la crise affaiblit leurs syndicats, l'esprit autoritaire se réaffirmer selon le simple rapport des *bargaining powers*? »

Il faut bien dire, au surplus, qu'au delà de ces incidents plus ou moins fortuits, il y a une divergence profonde et permanente entre les thèses économiques

mêmes en présence. Elle se rapporte à la façon d'envisager en principe la relation entre le mouvement des prix et celui des salaires.

On connaît la thèse patronale, qui est, en définitive, conforme aux doctrines de l'économie politique classique ou libérale: réduisez les salaires, les prix suivront en vertu des lois économiques et rétabliront en peu de temps les salaires réels par l'augmentation de la puissance d'achat de l'argent.

A cette affirmation doctrinale, la doctrine syndicale oppose l'affirmation contraire. Elle prétend que la crise actuelle est essentiellement une crise de sous-consommation. Pour y remédier il faut, selon elle, appliquer ce que les Américains appellent, par opposition à la vieille « loi d'airain », la « loi d'or des salaires »: *low costs, high wages* — réduire les frais techniques et administratifs par la rationalisation, le perfectionnement mécanique, l'élimination du gaspillage, la réduction des frais généraux et des faux frais, et augmenter la puissance d'achat des masses par la hausse des salaires. Cette thèse a trouvé son expression la plus caractéristique dans la revendication, formulée par de multiples congrès syndicaux, de la « hausse spéculative des salaires ». Elle signifie qu'il faudrait, à l'inverse de ce que proposent les économistes du camp patronal, augmenter hardiment, « spéculativement », les salaires, et se fier au jeu des lois économiques qui, par l'extension du marché intérieur, conduiraient automatiquement à sa stabilisation et à l'assainissement des prix. Car, selon cette thèse, qui s'appuie volontiers sur l'exemple de certaines industries américaines, les salaires élevés (et la journée de travail réduite) amènent forcément la compression des autres frais de production et sont la condition même d'une véritable rationalisation, c'est-à-dire d'une rationalisation non seulement des entreprises isolées, mais de l'économie dans son ensemble, de l'ajustement des besoins et des biens.

Formulées sous cet aspect de principe, les deux thèses sont évidemment irréconciliables. Dès lors, en les confrontant, on pose un problème théorique, qui ne peut se résoudre que par un examen approfondi de la valeur logique des arguments que l'on avance de part et d'autre. C'est là une tâche extrêmement intéressante, car elle touche au cœur des problèmes les plus ardues et en même temps les plus importants de la science économique: tel, par exemple, le problème (que l'on oppose à la thèse patronale) du caractère fictif de la libre concurrence par égard aux phénomènes d'accumulation et de concentration; tel encore le problème (que l'on oppose à la thèse ouvrière) du déplacement de la demande, c'est-à-dire de la compensation mutuelle entre les deux parties variables d'une demande totale théoriquement constante, la demande des besoins de consommation et la demande des besoins de production.

Je ne crois pas, pour ma part, qu'il soit impossible de trancher ces problèmes en vertu d'un critérium purement scientifique; et je pense au surplus qu'en agissant ainsi on pourrait montrer que la logique des

faits est singulièrement plus en faveur du paradoxe de la thèse ouvrière que du lieu commun classique de la thèse patronale. Mais je suis tout aussi convaincu que, dans la pratique, l'évolution des choses se souciera fort peu des arguments des théoriciens, et que ce qu'il y a de réalisable dans les deux thèses se réalisera conformément à des rapports concrets de puissance et d'intérêt. En d'autres termes, la méthode descriptive de l'observateur doit différer ici de la méthode critique du théoricien : les synthèses pratiques qui se réalisent par le compromis ressemblent généralement fort peu aux synthèses théoriques qui se peuvent logiquement défendre par des arguments. Pour prévoir ce qui se réalisera, il importe donc avant tout de se demander quelles sont les forces en présence et quel poids elles donnent aux intérêts en lutte.

* * *

A voir les choses sous cet angle, on s'aperçoit bientôt que les chances de victoire des deux thèses en conflit dépendent en tout premier lieu de la mesure dans laquelle elles coïncident avec les intérêts de collectivités à puissance sociale déterminée. La thèse patronale de la diminution spéculative des salaires ne se réaliserait complètement que dans un ordre social où tout intérêt opposé serait annulé ; la thèse ouvrière de la hausse spéculative des salaires, quelle que soit la part de vérité ou d'erreur qu'elle contient, ne saurait se réaliser que dans la mesure où l'intérêt ouvrier s'exprime en puissance syndicale et coïncide, en outre, avec l'intérêt de la masse des consommateurs à la prospérité des affaires.

Or, à ce dernier point de vue, la balance des forces en présence est influencée par un poids de nature bien plus concrète que le poids des arguments de principe. L'intérêt général des consommateurs ne se rattache qu'indirectement au problème des frais de production, qui est avant tout l'affaire des industriels, et au problème des salaires, qui est avant tout l'affaire de la classe ouvrière. Par contre, il porte directement et immédiatement sur le problème des prix. Tout le monde est intéressé à ce que la vie coûte le moins cher possible, c'est-à-dire à ce que l'on puisse obtenir, en échange d'une unité de valeur-travail, le plus possible de biens de consommation.

Le fait est que, sur ce point-là, l'intérêt général des consommateurs se rapproche plus de la thèse ouvrière « réduire d'abord les prix » que de la thèse patronale « réduire d'abord les salaires ». Car c'est bien à cette question, en quelque sorte de préséance, que se réduit, dans la pratique, le conflit actuel des intérêts. Les thèses de la hausse spéculative des salaires d'une part, de la baisse spéculative des salaires d'une part, voilà des formules de principe, très intéressantes comme telles, mais sans effet immédiat sur la pratique. A vrai dire, on ne les présente de part et d'autre, dans les discussions, que comme des revendications maximum sur lesquelles on est disposé à rabattre, comme des négociants qui commencent par proposer des prix

divergents comme entrée en matière d'une négociation qui coupera la poire en deux.

Au fond, on sait très bien des deux côtés que, dans les circonstances actuelles et vu la puissance syndicale affaiblie, on ne peut obtenir de baisse de prix sans des concessions sur le salaire, et que d'autre part, la baisse des salaires n'est possible à la longue qu'à la condition d'une baisse correspondante des prix. La seule question pratique est de savoir par où commencer. Et là encore, il est clair que la seule solution possible est un compromis qui attaque la difficulté des deux côtés à la fois, par une compression aussi simultanée que possible des frais de production, salaires compris, et des prix des produits. Finalement donc, le problème se réduit à trouver une méthode qui organise et garantisse cette simultanéité.

Dans la pratique, encore une fois, cela revient à assurer : 1) que les réductions de salaires ne seront exécutées qu'après l'élimination de toutes les autres causes de frais et de prix trop élevés ; 2) qu'elles seront suivies de très près d'une baisse des prix au moins correspondante. Car la grosse difficulté psychologique se trouve du côté des salaires et non de celui des prix. Tout le monde a intérêt à une réduction des prix des produits finis, même les industriels, qui ne peuvent raisonnablement y mettre d'autre condition qu'une réduction correspondante de leurs frais globaux ; mais il en est tout autrement d'une réduction des salaires, qui heurte les intérêts vitaux d'une très grande partie de la population. C'est donc du côté des salaires que se trouve la ligne de plus grande résistance. Voilà pourquoi la condition primordiale du succès du mouvement entamé est — à moins d'une politique de catastrophe qui annihile violemment la résistance ouvrière — l'élaboration d'un **système de garanties** qui rende la baisse des prix au moins aussi certaine que la baisse proposée des salaires.

Or, il y a un fait qui donne une portée singulièrement angoissante, et un appel très fort à l'intérêt commun, aux objections des syndicats ouvriers. C'est qu'en réalité, depuis une année au moins, le mouvement des prix des produits industriels finis ne suit ni le mouvement des prix des matières premières, ni celui des marchés agricoles, ni celui des salaires eux-mêmes. Les indices de l'Office de Statistique du Reich sont, à ce point de vue, formidablement concluants. On sait qu'ils portent séparément sur ce que l'on appelle d'une part les « prix libres », d'autre part les « prix réglés ». Les prix libres sont les prix déterminés par le jeu de la libre concurrence : les prix réglés sont, dans la pratique, ceux des matières et produits vendus par des cartels. Or, les statistiques montrent que les lois économiques dont les théoriciens du camp patronal attendent la réduction des prix à la suite des salaires ne jouent que pour les prix libres. Au contraire, elles se trouvent réduites à l'absurde par la courbe des prix réglés.

Ainsi, en prenant comme base l'année 1926, les prix libres sont montés normalement pendant la « bonne conjoncture » de 1927, soit de 98 p. c. au début de 1927

à 110 p. c. vers le milieu de cette année, pour redescendre constamment, depuis la mi-1928, jusqu'à 82,6 p. c. en juin dernier. Par contre, les prix réglés, restés à peu près constants pendant la bonne conjoncture, sont montés, au lieu de descendre, pendant la période de crise qui a commencé avec la baisse des prix des matières premières sur le marché mondial ! Par rapport à 1926, ils étaient à 103,9 p. c. en juin dernier. Il est vrai que certains organes patronaux affirment que ces chiffres sont exagérés par suite de certaines sources d'erreurs, notamment parce que les statistiques portent sur un nombre trop restreint de produits ; mais même Arthur Feiler, le rédacteur financier de la « Gazette de Francfort », qui reconnaît le bien-fondé de cette objection, n'en conclut pas moins, sur le fond, à un mouvement tout à fait paradoxal des prix réglés, qui justifie à ses yeux une action très énergique contre la politique des cartels.

Il est donc évident que toute proposition de baisse de salaires, pour être acceptable pour les syndicats, se heurte à l'objection de fait qu'en réalité le mouvement des prix et celui des salaires ne sont pas du tout liés dans les industries dont les produits sont écoulés par des cartels. Et cela s'applique justement aux industries où l'offensive patronale contre les salaires s'affirme avec le plus de force !

C'est ici, d'ailleurs, que le problème revêt un aspect d'intérêt général qui en fait un problème politique au sens le plus étendu du mot. Selon l'expression même d'un décret présidentiel sorti en vertu de l'article 48 de la Constitution, donc d'une « Notverordnung » dicta-

toriale, il s'agit d'un problème « de salut public ». Et les considérants du décret ne mâchent pas les mots : en annonçant des mesures énergiques pour assurer l'adaptation des prix réglés à la conjoncture générale, ils parlent d'une « situation injustifiable au point de vue économique » et invoquent « le danger pour la sécurité et l'ordre publics »...

Mais on ne sait pas encore quelles seront ces mesures, ni même s'il y en aura réellement de prises, car le sort du gouvernement qui a élaboré ce décret dépend des élections du 14 septembre. En attendant, il ne faut donc voir, dans des manifestations de ce genre, que la preuve que le « programme de Pentecôte » est sorti de la phase des négociations intersyndicales pour entrer dans celle des controverses publiques. En fait, cela équivaut à dire que, dans le choc des intérêts en présence, un troisième groupement d'intérêts jouera dorénavant un rôle à côté des groupes patronaux et ouvriers. C'est celui des intérêts que l'on pourrait appeler généraux, puisqu'ils se rapportent à des collectivités aussi larges que celle des consommateurs ou celle de l'Etat, sans compter la possibilité d'intervention qui s'offre ainsi aux banques, dont l'intérêt essentiel porte sur la marche générale de la conjoncture. Il n'y a donc, de la pièce qui va se jouer, que le prologue de terminé. Le premier acte, vraisemblablement, se passera dans la salle du Reichswirtschaftsrat, officiellement saisi, et par le gouvernement en vertu d'un décret de salut public, et par la Conférence de Pentecôte en vertu de son propre procès-verbal de carence.

LA SITUATION DANS L'INDUSTRIE COTONNIÈRE DU LANCASHIRE

par M. Robert Brasseur.

Nous devons à l'obligeance de M. Robert Brasseur, vice-président de l'Association Cotonnière de Belgique, de publier l'étude suivante qui constitue une intéressante contribution à la crise anglaise étudiée par ailleurs.

* * *

C'est dans le Lancashire, que se trouve concentrée l'industrie cotonnière britannique. Elle groupe 57 millions 136.000 broches, soit à peine moins que le total des broches des Etats-Unis, de l'Allemagne et de la France réunis, ces trois pays suivant immédiatement la Grande-Bretagne dans l'ordre d'importance de leur industrie cotonnière. En outre, 795.000 métiers à tisser et une industrie importante de l'achèvement contribuent à faire du Lancashire le centre le plus puissant de l'industrie mondiale du coton.

Or, l'industrie cotonnière anglaise traverse depuis de longs mois une période de crise dont le nombre de chômeurs permet de se faire une idée : sur les 421.000 ouvriers normalement occupés dans les usines du Lancashire : 120.000 sont actuellement sans travail et leur nombre va grandissant.

En raison de la place prépondérante que la Grande-Bretagne a toujours occupée sur le marché du coton, le monde textile suit anxieusement les phases de la crise dans laquelle se débat le Lancashire.

* * *

Dans les articles très documentés parus dans le *Nieuwe Rotterdamse Courant*, le Dr Wisselinck s'est attaché à rechercher quels remèdes pourraient être les plus efficaces pour résoudre cette crise. Nous le suivrons dans ses développements, non sans avoir préalablement analysé les facteurs responsables de la situation du Lancashire.

Pareille étude peut trouver un intérêt dans le fait qu'un certain nombre de ces facteurs sont communs à l'industrie cotonnière d'autres pays — et de la Belgique en particulier — de sorte que les conclusions qui se dégageront de la mise en œuvre, par les Anglais, des moyens destinés à améliorer leur situation, pourront contenir pour les industriels de profitables enseignements.

Pour expliquer l'état actuel de l'industrie cotonnière anglaise, nous avons à distinguer entre des causes profondes, qui, s'accroissant progressivement, entravent depuis de longues années son activité, et des causes

d'un caractère passager, qui aggravent singulièrement les effets des premières.

L'on conçoit qu'une industrie aussi formidable se trouverait étouffée si elle n'avait à compter que sur les débouchés de son marché intérieur. L'exportation est pour l'industrie cotonnière du Lancashire une question vitale. Dans les statistiques se rapportant au commerce extérieur, les chiffres les plus intéressants sont ceux relatifs à l'exportation des tissus, les filés étant destinés pour près de 90 p. c. de leur production aux tissages anglais.

Or, s'il est vrai que l'Angleterre exportait encore en 1926 85 p. c. de sa production de tissus de coton, il faut tenir compte de ce que le « short time » appliqué fréquemment dans l'industrie cotonnière du Lancashire a réduit cette production dans une mesure que ne cesse d'augmenter la fermeture d'usines de plus en plus nombreuses. Malgré un accroissement de près de 2 p. c. du nombre de broches anglaises depuis 1914, la consommation en coton des usines britanniques tombait de 19,2 p. c. de la consommation mondiale en 1913 à 10,4 p. c. de ce total en 1927, tandis que l'exportation des tissus de coton d'Angleterre s'abaissait en 1929 à 60 p. c. de l'importance qu'elle avait en 1913 (1).

Si le Lancashire sent peu à peu ses principaux débouchés, ceux d'Extrême-Orient, lui échapper, c'est que, outre que l'Amérique a vu sa puissance productive s'accroître dans des proportions prodigieuses, le Japon, les Indes et la Chine, eux aussi, se sont équipés; les quantités de coton traitées dans les usines de ces pays donnent une idée du formidable développement qu'elles ont pris. Au cours des années 1909-1913, le Japon absorbait en moyenne 6,6 p. c. de la consommation mondiale du coton.

En 1927, ce pourcentage s'élevait à 12 p. c. Et tandis que décroît inexorablement le chiffre des exportations anglaises, celui des exportations du Japon montait de 10.900 tonnes de tissus en 1914 à 104.300 tonnes en 1925 et à 120.000 en 1927, passant de 1,29 p. c. à 14,7 p. c. du chiffre des exportations mondiales.

Une bonne partie de ces tissus est dirigée vers l'Inde, où l'Angleterre rencontre de ce fait une concurrence dont le danger ressortira du parallèle que nous ferons

(1) Nous empruntons la plupart des chiffres cités aux articles parus dans les numéros spéciaux du « *Nieuwe Rotterdamse Courant* » des 2 et 3 juillet 1929, sous la signature du Dr Wisselinck, articles récemment édités en anglais sous forme de brochure, et aussi à deux recueils de statistiques édités en 1927 et 1930 par la Dresdner Bank (Berlin), sous le titre « Les Forces économiques du monde ».

plus loin entre la situation de l'industrie dans ces deux pays.

Pendant cette même période, la Chine quadruplait le nombre de ses broches et quintuplait celui de ses métiers.

Quoique de moindre envergure, l'essor de l'Inde britannique ne manque pas d'être caractéristique, lui aussi : en 1913, son industrie représentait 4,2 p. c. des broches et 3,3 p. c. des métiers du monde. En 1928, ces chiffres passaient respectivement à 5,3 p. c. et 4,9 p. c.

Nous n'analyserons pas ici les causes qui ont provoqué le développement de l'industrie d'Extrême-Orient ; toutefois, sans sortir du cadre de cet article, nous pouvons indiquer quels sont les principaux facteurs qui la placent, vis-à-vis du Lancashire, dans une situation avantageuse.

C'est au cours des quinze dernières années surtout que le Japon a connu son prodigieux essor industriel. Ses usines disposent de ce fait d'un matériel moderne à rendement élevé. Les constructeurs japonais de machines textiles ont fait un sérieux effort, eux aussi, et ils ont créé entre autres les fameux métiers automatiques « Toyada » dont un grand constructeur du Lancashire a acheté la licence pour l'Europe. La main-d'œuvre est très bon marché et l'action syndicale n'a pas encore altéré la docilité de son esprit. Ce n'est qu'en juillet de l'année passée qu'une loi a soumis le travail de nuit à certaines restrictions ; mais elle n'empêche pas les usines de faire travailler leur personnel dix-huit heures par jour, en deux équipes et en ne lui accordant souvent que deux jours de repos par mois. Filatures et tissages pratiquent la production massive de produits le plus possible uniformisés. Enfin, l'industrie est solidement organisée, suivant un plan de vastes concentrations.

C'est ainsi que quatre groupes contrôlent à eux seuls 60 p. c. des broches japonaises, et trois puissantes entreprises commerciales traitent, sans intermédiaires, les affaires avec les Indes, la Chine, Java, etc.

D'autre part, dans une même entreprise, se trouvent généralement réunis des filatures, des tissages et les autres industries annexes.

Qu'est-ce que le Lancashire trouve à opposer à ces facteurs, dont l'influence sur le prix de revient est évidente ? Une industrie encore actuellement éparpillée entre quelque 1.800 firmes compartimentées par des cloisons étanches et dont 800 sont exclusivement des filatures, 800 des tissages, et dont 200 seulement réunissent des filatures et des tissages ; un marché abandonné à des centaines d'agents et de sous-agents, qui se font une concurrence irraisonnée et stérile ; du matériel généralement vétuste auquel on fait fabriquer un nombre invraisemblable de variétés de fils et de tissus, un personnel exigeant au point de vue des salaires ; des syndicats imposant souvent une volonté draconienne dans la fixation des conditions de travail ; bref, tout ce qui peut concourir à grever les prix de revient et à faire perdre les marchés.

Si l'Inde britannique bénéficie dans une moindre mesure de la situation avantageuse dont jouit le Japon, elle s'est entourée, par contre, d'une barrière douanière qui semble devoir enrayer sérieusement les efforts des importateurs de tissus étrangers — et qui touche au vif l'importation anglaise. Ces droits s'élèvent depuis avril à 15 p. c. « ad valorem » pour les tissus de provenance anglaise, 20 p. c. pour les autres ; mais, malgré cet écart, l'incidence du prix de revient, jointe au coût du transport, met les Anglais dans une position difficile vis-à-vis de la concurrence orientale.

Enfin, l'industrie du Lancashire doit compter avec les événements politiques qui bouleversent l'Inde et la Chine.

Ajoutons à cela la surproduction du coton, la sous-consommation de ses tissus, auxquels la soie artificielle fait une concurrence que la mode encourage, la crise générale des affaires et du textile en particulier et nous aurons énuméré les principaux facteurs responsables du marasme de l'industrie cotonnière du Lancashire.

* * *

Le problème qui se pose pour les industries du Lancashire présente deux aspects. Il s'agit, d'une part, de comprimer le plus possible le prix de revient ; d'autre part, il faut chercher à reprendre pied sur les marchés actuellement perdus. Moderniser le matériel ; sélectionner la fabrication ; concentrer les usines ; intégrer les entreprises depuis la réception du coton jusqu'à la vente des tissus achevés ; tel est, en résumé, le vaste programme qui s'offre aux industriels anglais.

C'est principalement dans l'exécution du dernier point du programme, l'intégration, que le Dr Wisselinck entrevoit le salut du Lancashire.

Les filatures qui, en moyenne, comptent 70.000 broches chacune, sont d'une importance suffisante et leur spécialisation est déjà poussée au point que certaines d'entre elles ne filent qu'un seul numéro en une même qualité. Par contre, les tissages sont de loin moins bien partagés. Les 795.000 métiers britanniques sont répartis entre plus de 1.100 tissages (dont un grand nombre chôment actuellement) de sorte que l'on peut estimer à quelque 700 métiers l'importance moyenne de ces fabriques. Mais, si l'on tient compte de la variété des tissus que chaque tissage confectionne, on en arrive à une moyenne de 65, 54 ou même 18 métiers travaillant un tissu déterminé, suivant que l'on fait le calcul pour les centres de Burnley, Blackburn ou Colne. Nous sommes loin du chiffre de 2.500 métiers, recommandé de nos jours comme étant propre à assurer, dans des conditions économiques, une production massive. Ces « nombres économiques » n'ont évidemment rien d'absolu et varient avec le genre des tissus fabriqués, mais, en tout cas, la spécialisation du tissage anglais, comparée à celle de l'Amérique, du Japon, et même de certains pays d'Europe, est insuffisante.

Mais c'est dans l'organisation économique que le Dr Wisselinck semble voir le remède le mieux adapté à la maladie de langueur dont souffre l'industrie du Lan-

cashire. « The Survey of Textile Industries » (1928) mentionnait pour l'industrie du coton cent cinquante négociants s'occupant du marché intérieur, tandis qu'un millier de maisons se répartissent le commerce avec l'étranger, et que trois ou quatre cents agents achètent les tissus non achevés aux tissages pour les faire teindre et finir pour leur propre compte. Une cloison étanche sépare la production de la vente; les nombreux intermédiaires entre les mains desquels circulent les tissus avant d'être livrés à la consommation font croître les prix. Ce n'est pas sans raison que le Dr Wisselinck écrit que « dans l'état où en sont les choses », c'est la faible importance des nombreuses maisons de commerce qui gêne l'expansion des usines; mais, d'un autre côté, c'est leur grand nombre qui permet à toutes les petites fabriques d'avoir leur propre maison d'exportation et de continuer à végéter. Voilà le cercle vicieux. »

Comment sortir de cette impasse si ce n'est en réunissant les entreprises solidaires les unes des autres de façon à identifier leurs intérêts, et en remplaçant la concurrence stérile des multiples agents par l'action concertée de puissants comptoirs de vente?

* * *

Tel était l'avis du Dr Wisselinck, en juin 1929. Que s'est-il passé depuis?

On a cru éclaircir la situation en diminuant les salaires de 6,5 p. c. en août 1929; les groupements cotonniers, les journaux ont fait une propagande intense pour pousser le public à utiliser les tissus de coton; la Reine d'Angleterre, elle-même, est intervenue et a essayé de lancer la mode des robes en coton; le gouvernement a institué une enquête sur la situation... et le chômage n'a pas cessé d'augmenter.

Et cependant, un organisme a pris corps, voici près de deux ans, de l'action duquel on espère les résultats les plus heureux: avec l'aide de la Banque d'Angleterre s'est constituée la « Lancashire Cotton Corporation » qui se propose d'assainir l'industrie cotonnière anglaise en s'engageant résolument dans la voie que le Dr Wisselinck considère comme la plus sûre. Cette puissante Union s'est tracé un programme se résumant comme suit (d'après le supplément du *Times* du 18 janvier 1930):

1° Grouper des filatures et des tissages pour entreprendre en commun l'achat de la matière brute, la production des tissus, leur vente;

2° Conclure une alliance étroite avec des usines d'achèvement;

3° Organiser la production de tissus standardisés se prêtant à la production massive;

4° Viser à fusionner toutes les entreprises cotonnières anglaises en une seule vaste industrie rationalisée.

La « Corporation » se proposait même d'examiner plus tard les possibilités d'étendre son action sur le plan international.

Pour sélectionner des filatures, la « Corporation » n'avait que l'embarras du choix, encore que la situa-

tion financière des entreprises rendit leur reprise souvent compliquée; elle s'employa à remplacer par du matériel moderne, les machines dont l'ancienneté avait réduit le rendement. Pour les tissages, par contre, des difficultés sérieuses s'élevaient du fait des conditions techniques désavantageuses dans lesquelles ils se trouvaient. Depuis sa création, la « Corporation » n'a cessé de poursuivre sa politique de compression du prix de revient. Son département d'achat de cotons lui donne satisfaction; elle a fait de sérieux progrès dans la tâche difficile de standardisation des filés. Et, tandis qu'elle s'emploie à rationaliser le plan de ses usines, elle préfère refuser les ordres, plutôt que de vendre sous des limites de prix raisonnables. Cette politique, jointe à la situation générale du marché, est la cause de l'arrêt des 2/3 de ses broches, ce qui la met en perte, certes, mais pas sur une trop grande échelle, estime « The Commercial » (5.6.30). Malgré les difficultés accumulées, la « Corporation » a acquis à l'heure actuelle plus de 5.000.000 de broches et plusieurs milliers de métiers; dans l'état des pourparlers engagés, elle compte contrôler d'ici peu de temps 3.000.000 de broches et ne pas s'en tenir à ce résultat. Ces chiffres donnent une idée de la puissance que la « Corporation » aura acquise le jour où, les obstacles d'ordre administratif et technique étant aplanis, elle pourra donner la pleine mesure de sa force.

Les réformes déjà introduites ou encore en projet permettront à cette association de réaliser sur les prix de revient actuels un gain que l'on peut évaluer à quelques pour cent de leur valeur pour ce qui concerne les tissus achevés. Cela la mettra dans une situation favorable pour tourner ses premiers efforts vers les marchés de l'Amérique du Sud, du Proche-Orient, de l'Afrique et de l'Europe, où les prix des concurrents ne sont pas très éloignés des prix anglais. Mais ces marchés seront-ils suffisants pour écouler la formidable production dont le Lancashire est capable et assurer par là à la « Corporation » le succès de son entreprise? L'extension de l'influence anglaise de ces côtés ne pourrait être que le prologue d'une action de plus grande envergure, visant à reconquérir les marchés de l'Extrême-Orient.

Mais ici, la lutte sera rude. La concurrence japonaise sur ces marchés restera dangereuse: outre que son prix de revient exceptionnel, favorisé par les salaires bas, les longues heures de travail et la spécialisation pratiquée depuis longtemps, se maintiendra à plusieurs pour cent sous les prix anglais même assainis par la concentration, son organisation commerciale lui a assuré des positions très solides dont il sera difficile de la déloger, de sorte que, plus que les Japonais, les industriels du continent auront à soutenir le choc de l'offensive anglaise.

Malgré tout, sur les vastes horizons de l'Extrême-Orient, se lève un espoir pour le Lancashire, espoir qui grandira à mesure que s'affirmera la demande de quantités toujours plus considérables de tissus de coton et que la clientèle orientale attachera plus d'importance à la qualité des produits. « Grâce aux

transports automobiles, estime M. Wisselinck, le développement économique de ces pays peut s'opérer suivant un rythme bien plus accéléré que naguère... La Chine et ses 420.000.000 d'habitants gardent à l'état potentiel un pouvoir d'absorption que l'on ne peut nier; et si la consommation de tissus de coton (qui s'élève actuellement à 2 3/4 lbs. seulement par tête) pouvait passer à 6 lbs. par tête d'habitant, cela suffirait à absorber la production de 10.000.000 de broches, travaillant 52 heures par semaine. Une consommation de 6 lbs. par habitant serait encore extrêmement faible dans un pays comme la Chine; elle serait de loin inférieure à celle des pays balkaniques (où l'on fait en outre largement usage des tissus de laine). »

Le Lancashire a l'avantage de disposer d'une main-d'œuvre très spécialisée dans la confection des tissus fins et compliqués. Cependant cet avantage s'atténuera à mesure que les Japonais, concurrencés à leur tour par la Chine pour les tissus grossiers, porteront leurs efforts sur la qualité de leur production; leurs ouvriers auront eu le temps d'acquérir l'expérience voulue et, comme dans le prix de revient d'un produit

compliqué, le coût de la main-d'œuvre intervient pour une part prépondérante, les Japonais trouveront une fois de plus des atouts dans leur jeu. Pour se défendre sur ce terrain, les Anglais devront s'appliquer à réduire le coût de leur main-d'œuvre — ce qui du reste n'implique pas nécessairement un abaissement des salaires.

La « Lancashire Cotton Corporation » — que l'on considère comme le seul organisme capable de sauver l'industrie cotonnière anglaise parviendra-t-elle à accomplir la tâche immense qui s'offre à elle? Les résultats correspondront-ils à ce qu'on attend des sommités qui ont pris la tête de ce mouvement?

Aux événements de répondre à ces questions.

Mais les industriels du continent agiront sagement en ne perdant pas de vue le développement de cette vaste organisation. S'ils hésitaient à adopter résolument à leur tour une politique de compression et d'entente économique, ils auraient peut-être la surprise de voir un jour leurs débouchés leur échapper au profit de l'industrie rajeunie d'outre-Manche.

LA GRANDE-BRETAGNE

(CHRONIQUE DE L'ETRANGER.)

APERÇU D'ENSEMBLE.

Depuis la publication de notre dernière chronique sur l'Angleterre, quelques événements ont mérité de retenir l'attention: la création de la « Bankers' Industrial Development Company (1) sous les auspices de la Bank of England, l'accentuation rapide et inquiétante des effectifs déjà pléthoriques des chômeurs, l'aggravation des conditions générales de la production en Grande-Bretagne par suite de la crise mondiale, et, enfin, les péripéties de la politique de l'or. Citons enfin les diverses tendances protectionnistes. Devant une telle abondance de documentation, force a été de faire un choix: c'est pourquoi nous avons renoncé à parler cette fois-ci de la politique de l'or. En cette matière, un exposé n'a rien à gagner à serrer de près l'actualité; certes, les fluctuations de l'encaisse-or de la Bank of England montrent bien que celle-ci doit pratiquer une politique fort habile pour demeurer maîtresse de la circulation et de son encaisse. Mais trop de facteurs immédiats: le rapatriement en France des sommes déposées en Grande-Bretagne pendant le cours forcé, par exemple, faussent la tendance essentielle pour que l'on puisse faire autre chose qu'énumérer une suite de faits, sans pouvoir établir entre eux des liens rigoureusement logiques. Nous avons exposé déjà l'influence considérable que la Bank of England a prise dans la vie économique du pays; elle vient de céder à la Royal Bank of Scotland, qui absorbe la William's Deacon Bank, une succursale qui traitait uniquement des affaires commerciales, afin de pouvoir se consacrer davantage à sa fonction de banque centrale. De janvier à juillet, l'encaisse-or de la Bank of England est passée de 146 millions de £ à 153 1/4 millions, après avoir atteint 164 1/2 millions de £ au début du second trimestre.

La situation générale des grandes banques anglaises traduit le marasme des affaires.

Les banques du Lancashire ont légèrement réduit leurs dividendes par suite de la gravité de la crise régionale. Pour l'ensemble des banques anglaises, les dépôts ont augmenté par suite de la réduction des affaires et de la crise de Bourse. La baisse des prix et la stagnation du commerce ont également réduit le montant des « avances ». En outre, les banques se sont débarrassées d'une partie des crédits « gelés », grâce aux opérations de rationalisation qui ont transformé ces dettes en actions et obligations. Le taux généralement pratiqué sur les avances en comptes-cou-

rants est de 5 p. c., le principe étant que les avances se font à 1 p. c. au-dessus du « Bank rate », avec un minimum de 5 p. c. Mais à d'anciens clients, ou lorsque les garanties sont de première classe, on fait fréquemment une concession de 1/2 p. c., de sorte que 4 1/2 p. c. est le meilleur taux pratiqué.

La réduction des affaires a amené les banques à rechercher pour l'emploi de leurs fonds, les bons du Trésor. La diminution de la circulation des « trade bills » et des « Treasury bonds » par suite des conversions, a rendu plus vive la concurrence entre les banques pour ce mode de placement.

Les « investments » et les « acceptances » sont en forte diminution.

La baisse des prix se poursuit: de janvier à juillet, l'index des prix de gros du « Statist » est tombé de 125,4 p. c. à 111,1 p. c. Le nombre de hauts fourneaux en activité, pendant le premier semestre, est tombé de 165 (1929) à 133 (1930). L'exportation de fer et d'acier est tombée de 2.240.000 tonnes à 1 million 797.000 tonnes.

Les problèmes du chômage, de la protection douanière impériale et de la « rationalisation » de l'industrie sont étroitement liés. Ce n'est que pour la commodité de l'exposé que nous les séparerons, et, encore, devons-nous fréquemment en montrer les relations intimes. La perte des débouchés les conditionne tous. Comme nous nous efforçons de le montrer, la part de responsabilité de l'industrie britannique dans ce phénomène n'est pas prépondérante: la raison principale nous paraît devoir être recherchée dans la formation d'industries et de capitaux productifs à l'étranger. La constatation de ce fait n'est pas de nature à fortifier l'espoir d'un redressement facile; au contraire. Aussi, certaines autorités, inquiètes de la chute des exportations anglaises (15 p. c. en six mois) et de l'arrêt sensible de l'émigration, commencent-elles à parler de « surpopulation » des Iles Britanniques. Elle est la thèse de l'économiste Harold Cox; la question a également été discutée au cours du récent congrès des évêques anglicans qui s'est tenu à Lambeth. Il est certain que la thèse de la surpopulation ne sera pas admise sans des discussions passionnées, car elle déborde du terrain économique pour empiéter sur ceux de la morale, de la religion, de l'éducation, etc. Mais le fait que le problème de la surpopulation soit pris en considération peut être tenu pour le signe le plus caractéristique de la profondeur de la crise anglaise.

(1) Cfr. « Bulletin » n° 10 et 11, vol. I, 1930.

C'est presque un article de foi des vulgarisateurs de la science économique d'identifier la Grande-Bretagne et le libre-échange. C'est un autre article de foi de prendre la Grande-Bretagne en exemple lorsqu'on invoque les vertus du « free trade », en ce qui concerne le développement industriel.

Dans l'ensemble, ces affirmations sont évidemment exactes. Cependant, elles comportent une part d'exagération et l'intelligence de l'évolution actuelle des milieux anglais en matière de politique commerciale est fort difficile si on n'analyse pas les facteurs déterminants du libéralisme économique des Îles Britanniques.

La production anglaise a subi, plusieurs décades avant celle des autres nations, une profonde révolution technique et capitaliste. Cette révolution a conféré à cette industrie — et en particulier à l'industrie cotonnière, que von Schultze-Gavernitz a considérée avec raison comme l'industrie-type, transformée par la révolution économique du XVIII^e siècle — une puissance de production qui a fort rapidement dépassé celle de la consommation du marché intérieur. L'écoulement des marchandises : sur le continent, puis dans les colonies, l'Orient, l'Amérique du Sud, etc., devenait une condition essentielle de prospérité, d'autant plus que les profits très considérables de l'industrie britannique amenaient l'élévation rapide du taux de réinvestissement et, partant, l'accroissement accéléré du capital industriel en quête de profit.

L'ouverture des marchés étrangers — au début surtout européens — aux produits anglais était donc nécessaire à la formation et au développement de l'industrie nationale. Mais la formation de la doctrine du libéralisme économique postulait la réciprocité tout au moins de principe, d'où la théorie du libre-échange.

Celle-ci était-elle audacieuse, risquait-elle de placer les entreprises britanniques dans une position difficile par suite de la concurrence ?

Nullement, puisque l'industrie britannique avait une avance considérable, que les industries française et belge, qui la suivaient le plus près, se dégageaient plus lentement qu'elle des corporations et de la manufacture, qu'en Belgique et en France, l'organisation du crédit — tant privé que public — était fort loin d'atteindre à la perfection atteinte en Grande-Bretagne, notamment grâce à la création de la Banque d'Angleterre dès 1694. Quant à l'Allemagne, son industrie était à ce moment tout à fait rudimentaire : c'était une nation agricole et où les corporations ont conservé fort longtemps une emprise sur la vie économique.

Non seulement, la Grande-Bretagne n'avait pas à craindre pour elle les conséquences du « free trade », mais elle pouvait en augurer d'heureux effets, ses exportations contribuant à rendre plus difficile l'essor des industries concurrentes de l'étranger. C'est ainsi que l'Allemagne, envahie de marchandises anglaises, fut convertie au protectionnisme de Liszt; on se souviendra également de la supériorité écrasante de l'industrie mécanique anglaise du lin sur la vieille indus-

trie manuelle flamande. Enfin, le « free trade » favorisait encore l'industrie anglaise en diminuant le prix des vivres, et par conséquent, en introduisant un élément de compression des salaires. D'ailleurs, la lutte pour le « free trade » a été, avant tout, un conflit entre les agrariens et la bourgeoisie industrielle.

En réalité donc, la conception première qui a conduit la Grande-Bretagne au libéralisme économique, était la conséquence d'une situation de fait exceptionnelle et non celle d'un raisonnement *a priori*. Les conditions dans lesquelles s'est dégagée la doctrine anglaise du libre-échange expliquent, d'autre part, les hésitations de certains états du continent à s'y rallier; elles expliquent aussi l'intérêt vital de la Belgique dans le triomphe du « free trade », à cause de son marché intérieur étroit et de sa grande capacité de production.

Mais les modalités même de production de la grande industrie préparaient pour l'avenir une évolution défavorable au libéralisme économique. L'importance des profits réalisés par l'industrie anglaise avait la double conséquence de déterminer, d'une part, une rapide accumulation du capital, de rendre, d'autre part, plus désirable encore, pour les autres nations, la possession d'une grande industrie organisée sur des bases capitalistes (1). Ces deux groupes de faits se conjuguèrent et l'industrie étrangère trouva facilement, en Grande-Bretagne même, les capitaux nécessaires à son développement, le rythme d'investissement y demeurant inférieur au rythme d'accumulation et déterminant par là une chute des taux d'intérêt.

La création d'industries nationales en Europe d'abord, puis au Japon, en Chine, dans l'Inde, en Amérique latine, en Afrique, au Canada, en Australie, entraîna pour l'économie anglaise diverses conséquences :

1^o Mécomptes dus au protectionnisme des États nouvellement industrialisés ;

2^o Rétrécissement de la part proportionnelle du marché ;

3^o Impérialisme et colonisation, par suite de la tendance à la substitution des débouchés neufs aux débouchés en voie de disparition.

Il était logique que les jeunes industries nationales se préoccupassent d'écarter la redoutable concurrence des vieilles entreprises anglaises et, de même, des usines belges et françaises qui avaient rapidement acquis un rang honorable dans le capitalisme industriel. Car si la théorie du commerce international nous apprend que les produits s'échangent contre des produits et que l'intérêt supérieur des nations exige que les pays se spécialisent et mettent aux échanges le moins d'obstacles possible, cette théorie, par contre, ne tient pas compte de la vigueur des intérêts privés et des instincts de l'homme, cet « animal vain et artificieux », comme le disait déjà Adam Smith. Il est bien évident que, pour une entreprise donnée, l'échange international comme proposition d'intérêt général pèse

(1) Sur cette terminologie, il semble que l'opinion contemporaine ait réalisé un « consensus ». Voyez : W. Sombart, M. Weber, H. Hauser, H. See, M. Bouniatian, les marxistes en général et les économistes catholiques (notamment, cfr. XVII^e Semaine sociale catholique belge).

très peu lorsque sur l'autre plateau de la balance se trouvent ses intérêts immédiats et purement privés, et l'expérience nous apprend que le gouvernement des nations est influencé au plus haut point par des intérêts particuliers parvenant à rallier une majorité de suffrages ou s'appuyant sur une minorité active et agressive. Et n'est-il pas tentant, pour les chefs d'une nation, de doter cette dernière d'un outillage industriel au prix du sacrifice — que l'on espère toujours provisoire — des principes qui régissent les échanges internationaux ? Il est malheureusement prouvé que les concurrents d'une nation protectionniste sont prompts à l'imiter et à neutraliser ses initiatives dans le domaine du **nationalisme économique** et que la protection devient, *in fine*, inopérante.

Pendant des années, en se faisant le champion du « free trade », non seulement l'Angleterre défendait des idées saines en soi, mais, surtout, elle luttait pour maintenir ouvertes les portes par où s'écoulaient ses produits.

La formation de sociétés capitalistes et industrielles dans d'autres nations a eu pour la Grande-Bretagne des conséquences profondes.

Les pays anglo-saxons d'outremer sont parmi les plus protectionnistes et ils accueillent fort mal les importations anglaises.

Certes, le bien-être général augmente, de même qu'il s'accroît la population du globe. Mais la part de la Grande-Bretagne dans ces nouveaux débouchés est moins considérable que dans les anciens. D'autant plus qu'au fur et à mesure que s'élargissent certains marchés, la production indigène s'y développe parallèlement. Car, par suite du détour de plus en plus compliqué de la production, si le marché de l'Inde s'ouvre davantage aux tissus de coton, deux industries anglaises et les capitalistes de Grande-Bretagne voudront, à la fois, profiter de cet accroissement de consommation, suivant des tendances spécifiques qui tendent à l'exclusion de l'un des intéressés : le fabricant de cotonnades voudra en vendre aux Indes ; le fabricant de machines textiles voudra également exporter aux Indes, et pour cela, faisant alliance avec les capitaux britanniques à la recherche d'un rendement satisfaisant, il proposera la création aux Indes d'une industrie textile capable de satisfaire les besoins intérieurs. La tendance naturelle de l'industrie textile des Indes sera de se protéger contre la cotonnade de Manchester et elle aura l'appui du capital investi dans le pays et de la main-d'œuvre salariée qui s'y développe.

La création d'une industrie textile nationale est une de ces tentations auxquelles résistent mal les gouvernements et les capitaux d'un pays donné et c'est dans cette branche que l'on trouve l'exemple le plus frappant de la surcapitalisation industrielle actuelle. (Cette surcapitalisation s'entend par rapport à la capacité actuelle et potentielle à échéance moyenne de la consommation, car, sans vouloir faire de la notion du progrès une loi absolue, l'observation des faits montre que la surcapitalisation est relative et transitive et qu'il s'est toujours produit un ajustement.) La surcapitalisa-

tion dans l'industrie textile est fatale parce que, de toutes les grandes branches de la production, c'est celle qui est la plus facile à réaliser, qui demande proportionnellement le moins de capitaux et qui paraît assurée des débouchés les plus constants. Le développement des usines textiles (et la surproduction de la fibre de coton) est, avec l'appui accordé aux industries de guerre, le premier signe de nationalisme économique d'un pays. On s'explique dès lors la fermeture des débouchés traditionnels des anciens pays producteurs et — aussi — le marasme des jeunes industries textiles.

Pour en revenir à la Grande-Bretagne, ceci nous explique que, en 1900-1918, la part de Manchester dans les exportations mondiales de cotonnades s'élevait à 70 p. c. et que pour la période 1923-1926 elle est tombée à 50 p. c., que pour les mêmes périodes, le pourcentage de broches possédées par la Grande-Bretagne est tombé de 39 à 35 p. c., le tonnage de coton consommé est tombé de 20 à 13 p. c. et que les exportations de fil sont tombées de 210 millions de Lbs en 1913 à 166 millions de Lbs en 1929.

Lorsque, de manière durable, tout au moins au regard d'une génération humaine, la capacité de production dépasse fortement la capacité de consommation, il se produit parallèlement deux phénomènes : l'élimination des capitaux et de l'outillage marginaux, ce qui réduit la production, et une rationalisation sévère de l'outillage conservé, ce qui accroît la capacité de produire. Ces deux tendances contradictoires se produisent simultanément : c'est une question d'espèce que l'une soit plus forte que l'autre. En Grande-Bretagne, les deux tendances jouent en ce moment, mais l'élimination du capital investi se produit fort lentement : en effet, les banques anglaises ont été amenées à prêter des capitaux qui se sont « gelés » et elles essaient de sauver leur mise qui, théoriquement, appartient au capital à court terme de la nation. Par contre, la rationalisation suppose de nouveaux capitaux, et ceux-ci, incertains de l'avenir, se réservent.

Cette situation, profondément pénible parce que contradictoire, pourrait avoir une solution assez facile grâce à la découverte de nouveaux débouchés : d'où, pendant la seconde moitié du XIX^e siècle, le « colonialisme », l'ouverture de nouveaux marchés chez des peuples où n'avaient encore pris naissance ni industrie moderne, ni capitalisme moderne. Cette ère est close et les marchés ouverts à l'époque sont beaucoup moins productifs qu'on l'avait cru : les peuples de civilisation inférieure ont une capacité très faible de consommation et elle ne s'élève que lentement ; les peuples de civilisation supérieure, touchés par l'industrie et le capitalisme modernes, les assimilent, les nationalisent et deviennent, tel le Japon, de simples provinces du capitalisme européen. Francis Delaisi a fort bien fait ressortir le phénomène dans son livre *Les Deux Europes* (1).

Si les marchés se ferment à l'industrie britannique — ou, ce qui est plus exact, si la part proportionnelle des exportations britanniques diminue dans le monde, alors

(1) Paris, Payot, 1929.

que la capacité de production se développe — les producteurs vont naturellement songer à exploiter le marché national. Pour certaines industries, les espoirs sont très limités. Pour d'autres, ils sont plus vastes. Mais, en général, on se rend compte des faibles résultats à attendre du développement du marché intérieur anglais et avec une logique rigoureuse, le nationalisme économique s'élargit en un impérialisme anglo-saxon : les efforts se portent vers la création du *free trade within the Empire* : le libre-échange impérial. Il repose sur la suppression des droits de douane dans le commerce interimpérial, la constitution d'une économie anglo-saxonne fermée, opposant au reste de l'univers des barrières douanières assez élevées.

Au cours des dernières années, le principe de l'unité impériale a suscité de nombreux projets émanant de diverses écoles économiques et partis politiques. Les analyser tous serait trop long et fastidieux, car ils se ressemblent assez fort, sauf des divergences portant le plus souvent sur des préoccupations immédiates.

Une fraction importante du parti conservateur, suivant les directives de M. Baldwin, veut allier la « préférence impériale » à la sauvegarde des industries britanniques. C'est de cette tendance qu'est né l'Empire Marketing Board, où triomphe le nationalisme économique. L'Empire Marketing Board poursuit d'ailleurs un très intéressant travail de standardisation, de mise en vente, etc., des produits britanniques et impériaux. C'est enfin à lui que l'on doit une vigoureuse propagande par l'affiche en faveur de la « nationalisation » de la consommation. Le texte ci-joint, publié dans tous les journaux anglais, est un modèle du genre. Ce document, né et propagé dans la patrie du « free trade », de Cobden et du manchesterianisme, est significatif au plus haut point de l'évolution des conceptions au sujet de la politique commerciale. Une autre fraction des conservateurs a créé le « Parti impérial ». Lord Beaverbrook et lord Rothermere, les grands propriétaires de journaux, en sont les chefs.

Lord Melchett, le grand industriel, président de l'Imperial Chemical Industries, l'initiateur du rapprochement entre employeurs et salariés, se déclare à son tour en faveur de l'Unité impériale. Enfin, tout récemment, un groupe de banquiers de la Cité s'est prononcé en faveur du libre-échange impérial.

A ces adhésions du monde des employeurs et du capital à la cause du libre-échange impérial s'ajoute une approbation, circonspecte, mais certaine, du comité économique des Trade-Unions, qui s'efforce de concilier l'internationalisme et l'impérialisme britannique. Le comité recommande la réunion de conférences économiques, la création d'un secrétariat économique interimpérial. Nous disions plus haut que l'analyse des différents projets ne présentait qu'un intérêt secondaire : à dire vrai, aucun d'eux n'est exempt de faiblesses, chacun compte sur l'adhésion, fort problématique, de certains dominions et s'efforce de constituer une « utopie » anglo-saxonne. Mais il est un document qui mérite, par contre, la plus sérieuse attention : c'est le rapport de la Fédération des industries britanniques.

MEN WILL TALK !

ABOUT UNEMPLOYMENT
- ABOUT THE NEED FOR
NEW MARKETS - ABOUT
THE LACK OF ORDERS
FOR BRITISH FACTORIES

BUT WOMEN MUST ACT

Let them ask in their daily shopping for Empire produce. Then Empire farms will prosper, orders will come to British factories, and employment will be found for more British workers

• ASK FIRST

FOR HOME PRODUCE

• ASK NEXT

FOR THE PRODUCE OF
THE EMPIRE OVERSEAS

Write for a copy of the leaflet "Why should we buy from the Empire?", obtainable, post free, from the Empire Marketing Board, Westminster, S. W. 1 — an official body, on which all the three political parties are represented.

ISSUED BY THE EMPIRE MARKETING BOARD

Ce rapport insiste, dès le début, sur la « nécessité la plus urgente » de prendre toutes les mesures possibles pour augmenter le commerce avec les dominions pour les raisons suivantes : 1° le fait que les dominions sont grands consommateurs de produits britanniques (ils prennent près de 50 p. c. de la totalité des modèles manufacturés exportés par la Grande-Bretagne); 2° l'industrialisation croissante des pays étrangers qui s'entourent de murailles de tarifs; 3° la tendance inévitable de ces mêmes pays, à mesure qu'ils s'industrialisent, à devenir pays exportateurs et à faire concurrence aux produits britanniques.

En examinant les mesures à prendre pour le développement du commerce de l'Empire, la Fédération divise son travail en deux parties. La première a trait à la discussion des questions économiques impériales, la seconde à la politique économique future de l'Empire. Les conférences impériales s'occupent bien, il est vrai, de questions économiques, mais d'une façon imparfaite et insuffisante, parce que ces conférences « sont composées principalement de chefs politiques et des principaux fonctionnaires des Etats qui, naturellement, s'intéressent spécialement aux aspects politiques ou gouvernementaux des questions ».

La Fédération exprime en conséquence le désir qu'il soit convoqué, le plus tôt possible, une conférence commerciale d'enquête, consultative et non politique, composée de membres nommés par chacun des gouvernements de l'Empire, mais agissant en leur nom personnel, représentant les administrations chargées des questions économiques ou commerciales, l'industrie (employeurs et employés), le commerce, la finance, la marine marchande et l'industrie. Cette conférence serait chargée d'étudier toutes les questions intéressant le commerce interimpérial et de faire un effort spécial pour connaître de façon précise les vues des dominions sur les avantages additionnels qu'ils sont disposés à accorder au commerce britannique.

Arrivant à la seconde partie de son travail: la politique économique future de l'Empire, la Fédération estime qu'il est essentiel de ne pas aborder cette question dans un esprit étroit. Le but à atteindre, ce sont les échanges commerciaux interimpériaux dont le développement amènera la prospérité de toutes les parties de l'Empire, y compris le Royaume-Uni. Sur ce point tout le monde est d'accord, mais on n'est pas unanime sur ce qu'il est pratiquement possible de faire. Les uns sont d'avis qu'il convient de ne rien faire et de laisser le problème se résoudre par le jeu normal des lois économiques. « Si le problème était moins vital ou si le monde était organisé économiquement d'une autre façon, une politique de laisser-aller pourrait suffire, mais dans les circonstances actuelles, c'est inadmissible. » Les autres considèrent que les difficultés pourraient être vaincues par l'institution d'un système de libre-échange dans les limites de l'Empire et d'une muraille de tarifs au dehors. Si même cet idéal, que beaucoup de gens croient réalisable éventuellement, peut être atteint, il ne saurait, de longtemps encore, être autre chose qu'un rêve à la réalisation duquel,

peut-être, des mesures plus pratiques peuvent conduire.

« La Fédération ne préconise pas une politique de libre-échange dans les limites de l'Empire comme une proposition concrète et pratique à discuter à la Conférence économique, non parce que ses membres sont opposés à cet idéal, mais parce que les nécessités de l'avenir immédiat exigent, dans leur opinion, des propositions plus pratiques. »

Mais, à notre avis, tout ce qui précède est accessoire en comparaison de l'attitude de la Fédération au sujet de la « rationalisation » de la production industrielle de l'Empire.

La Fédération exprime l'espoir que chacun des dominions n'encouragera que les industries qui sont économiquement saines et peuvent, avec le temps, être avantageuses pour le dominion. « A présent il est incontestablement, dans différentes parties des dominions, bien des industries qui, économiquement parlant, ne sont pas dans un état satisfaisant, qui ne peuvent être maintenues sans une protection réelle et excessive et qui sont pour la communauté une charge plutôt qu'un avantage et un fardeau pour le producteur de matières premières dont dépend la prospérité des dominions ». La Fédération désire insister sur la nécessité pour les divers dominions d'examiner combien il existe de ces industries non économiques et d'organiser leur politique de façon à ne pas laisser subsister ces industries. Le but à atteindre doit être la rationalisation de la production de l'Empire par le moyen de laquelle chaque dominion fabriquerait ce qu'il peut fabriquer avantageusement et faciliterait ainsi autant que possible l'importation de Grande-Bretagne et d'autres parties de l'Empire de ceux des produits qu'il ne peut fabriquer dans des conditions économiques. Pour arriver à ce résultat, il est essentiel que les industries semblables de la Grande-Bretagne et les dominions examinent ensemble la possibilité de rationaliser leur production. Faute d'une étude mutuelle de cette question dans ces industries particulières, le progrès sera lent et les résultats pratiques peu nombreux et isolés.

La Fédération des industries britanniques a parfaitement raison de poser le problème de cette manière: tant que subsisteront dans les dominions des industries qui auront besoin de protection pour se défendre, l'unification économique de l'Empire sera impossible. Mais, est-il permis de se demander, peut-on espérer obtenir d'un gouvernement quelconque, qu'il soit démocratique ou dictatorial, la suppression pure et simple d'industries protégées, industries comprenant une masse d'électeurs, ouvriers et capitalistes, menacés de chômage et d'expropriation de leur bien, car c'est une expropriation que de retirer à une industrie la protection qui lui a été accordée dès sa naissance, avec la connaissance que cette protection était indispensable à son développement et à son maintien. Mille raisons, humanitaires, politiques, même économiques, justifieront toujours, aux yeux des capitalistes, des ouvriers et des gouvernants le maintien d'industries parasitaires auxquelles ils sont intéressés. La Fédération des indus-

tries britanniques a, dès l'abord, dévoilé les faiblesses des divers plans basés sur le libre-échange impérial, formule euphémique d'une union douanière protectionniste. On pourrait ajouter que, de surcroît, elle a démontré la vanité de tous les nationalismes économiques envisagés d'un point de vue général et les difficultés nombreuses que rencontre la réfutation de leurs données de base, le protectionnisme généralisé neutralisant les protectionnismes des Etats isolés, mais apportant aux échanges des obstacles efficaces.

La lutte contre le protectionnisme est toujours difficile à mener, parce que le libre-échange cherche à réaliser des fins objectives et lointaines et que, comme tel, il ne fait pas appel aux sentiments des intéressés. Par contre, au point de vue pratique, le protectionnisme a l'avantage considérable de promettre un remède aux maux immédiats. Si les catégories de « protégés » sont habilement choisies, le protectionnisme a une force politique à laquelle il est difficile de résister. C'est d'ailleurs une des contradictions du libéralisme économique classique de soutenir à la fois les bienfaits du libre-échange et l'harmonie des intérêts privés et collectifs, amenant les producteurs à agir au mieux des intérêts sociaux. Il est rare que les hommes moyens fassent passer leurs intérêts supérieurs et futurs avant leurs intérêts immédiats et ce sont ces derniers qui ouvrent la porte au protectionnisme.

Cela est si vrai que les foyers moraux du libre-échange britannique sont menacés en ce moment par les séductions du protectionnisme. La ville de Manchester, citadelle du cobdenisme, nous en donne une preuve; la Chambre de commerce de cette ville a établi un referendum sur le « free trade ». Le questionnaire envoyé aux adhérents leur demandait s'ils admettaient une forme quelconque de protection; une fois admise cette nécessité, les membres avaient à se prononcer sur les modalités de la protection. Mais ceci importe peu.

1.600 membres se sont abstenus et 2.343 ont répondu au questionnaire: 607 se sont prononcés en faveur du « free trade » et 1.736 ont admis une forme quelconque de protection. A Leeds, une enquête semblable, menée par la Chambre de commerce, a donné: 491 réponses en faveur de la protection et 37 en faveur du « free trade ». Les enquêtes des Chambres de commerce de Liverpool et Bradford ont, paraît-il, fourni des résultats identiques.

Cette évolution tend à prouver que le libre-échange de nombreux producteurs britanniques ne se rattachait pas à une conception objective de la science économique, mais de la concordance du « free trade » et de leurs intérêts immédiats. Aujourd'hui que ceux-ci sont compromis, le protectionnisme appelle leurs faveurs. L'avenir risque de leur faire chèrement payer leur abandon d'un principe qui, quelles que soient les conditions actuelles d'écoulement des marchandises britanniques, est seul susceptible de leur conserver leurs marchés.

Certes, l'échec relatif de la Conférence sur la trêve douanière à Genève et spécialement l'attitude de la France et d'autres Etats protectionnistes, fournit un

puissant argument aux néo-protectionnistes anglais: « A quoi bon persévérer dans la voie de la liberté commerciale, si nous ne trouvons pas d'appui au dehors? »

Ce raisonnement est un peu simpliste. Il reste nombre d'Etats, excellents clients de l'Angleterre, qui pratiquent une politique douanière libérale, utilisant essentiellement le tarif des droits d'entrée dans un but fiscal: c'est la Hollande, la Belgique et leurs colonies, ce sont les pays scandinaves et nombre de pays d'outre-mer.

Les deux grands obstacles qui font échec à la campagne protectionniste ouverte ou déguisée sont:

1° La résistance du parti libéral, d'une partie importante du parti ouvrier et des masses urbaines à tous droits sur les matières alimentaires; or, sans droits de ce genre, on ne peut espérer l'adhésion des dominions, principalement agricoles jusqu'à ce jour (1);

2° L'opposition des dominions, désireux de protéger leur industrie locale et de garder l'autonomie de leur politique tarifaire.

Qui l'emportera?

Il est bien difficile de le prédire avec quelque certitude.

Voici à titre de document la thèse classique formulée par Lord Grey of Fallodon, ancien ministre des affaires étrangères, dans un discours prononcé le 31 juillet dernier: « Comment le protectionnisme peut-il aider notre pays? Nous vivons de l'exportation. Si nous devons vivre de notre production nous devrions réduire la population à 10 ou 15 millions d'habitants. Mais elle atteint près de 40 millions et ce surplus de population ne peut vivre que par l'exportation... Le commerce de l'Empire ne pourrait compenser la perte de notre commerce avec le reste du monde. En tout état de cause, nos dominions nous préviennent qu'ils ne pourront nous ouvrir leurs marchés sans restriction et qu'ils devront conserver les droits sur les marchandises britanniques. Il est impossible de jouer le jeu si un des partenaires s'y refuse et telle est la situation pour le moment, en ce qui concerne le libre-échange impérial. » (2).

LE CHOMAGE

Nous touchons ici à l'aspect le plus émouvant de la crise anglaise: depuis dix ans, sans interruption, des effectifs ouvriers, oscillant entre un et deux millions de travailleurs, sont privés de travail dans une mesure qui les réduit à la misère physique et, d'autre part, les dégrade moralement. Pour certains, une inaction prolongée a rendu préférable une vie misérable et oisive à un confort plus grand gagné par un effort personnel.

Le problème du chômage se présente en Angleterre sous la forme la plus dangereuse: sur 12.100.000 assurés, on comptait, au 28 juillet dernier, 2.071.882 chômeurs, soit 17,1 p. c., contre 9,7 p. c. au 22 juillet 1929. On compte 11,6 p. c. de chômeurs complets et 5,5 p. c. de chômeurs partiels.

(1) « A free breakfast table » a été longtemps le cri de guerre des industriels et ouvriers libre-échangistes et un des facteurs principaux de leur succès.

(2) Le « Times » du 3 septembre a publié dans les City Notes la réponse de la « National Association of Manufacturers and Merchants » au manifeste protectionniste des banquiers.

C'est dans les industries exportatrices et principalement cotonnière, que les pourcentages de chômage sont les plus élevés: 28,3 p. c. dans les fabriques de fonte, 22,7 p. c. dans les tôleries, 33 p. c. dans les fabriques de fer et d'acier, 54,7 p. c. dans les chantiers navals, 45,4 p. c. dans l'industrie du coton, 26,3 p. c. dans celle de la laine, 18,2 p. c. dans celle du cuir et de la chaussure, 24,6 p. c. dans la marine commerciale, 34,4 p. c. chez les dockers et débardeurs. Le nombre des chômeurs est également impressionnant: 302.620 mineurs de charbon, 12.391 ouvriers des usines de produits chimiques, 58.996 ouvriers fondeurs de fer, 99.039 monteurs, ajusteurs, etc., 40.347 ouvriers d'usines automobiles, 64.895 travailleurs des chantiers navals; 251.884 ouvriers du coton, 62.858 travailleurs de la laine, 17.500 de la soie, 29.410 du lin, 21.059 du jute, 37.476 blanchisseurs et teinturiers, 115.895 ouvriers de la construction, 146.138 travailleurs des entreprises de distribution (1).

Les monographies des industries particulières, montrant la situation dans certaines régions, sont encore plus impressionnantes: dans l'industrie du coton, le pourcentage des chômeurs est passé en un an de 14,4 p. c. à 45,4 p. c. A Oldham, le temps perdu correspond à un chômage de 58 p. c. pendant toute la durée du mois et 49 ateliers sont fermés. A Bolton, 40 à 45 p. c. des ouvriers syndiqués n'ont fait que du demi-temps; à Blackburn, 65 p. c. des ouvriers étaient sans travail à fin juillet; 60 ateliers sont fermés et une forte proportion de l'outillage des autres est arrêtée; à Great Harwood, on compte 75 p. c. de chômeurs et les autres ouvriers ne sont que partiellement occupés. A Darwen, 50 ateliers sur 65 avaient fermé fin juillet et les ateliers demeurés ouverts travaillaient avec un personnel réduit.

Si l'on prend l'industrie charbonnière, les pourcentages locaux de chômeurs étaient les suivants, au 21 juillet 1930: Northumberland, 29,3 p. c.; Durham, 24,4 p. c.; Cumberland, 32 p. c.; Yorkshire, 30 p. c.; Lancashire, 37,5 p. c.; Galles, 31,5 p. c., avec un pourcentage minimum de 3,4 p. c. dans le Kent.

Ces chiffres nous autorisent à répéter ce que nous avons développé dans notre dernière chronique: il n'appartient ni à un parti politique, ni à un des facteurs de la production, ouvriers ou patrons, de résoudre le problème; il est organique, national et, aussi, international: si l'on compte deux millions de chômeurs en Grande-Bretagne, il y en a trois millions en Allemagne, six millions aux Etats-Unis, des effectifs élevés dans les Pays scandinaves, l'Italie, l'Autriche, la Hongrie. Seuls des sacrifices substantiels des intéressés, de tous les intéressés, pourront parer aux conséquences immédiates du problème; quant à une solution définitive de la question, elle n'est pas encore trouvée, car si l'Angleterre parvenait, par des baisses de salaires, des subventions, la suppression des profits, des transports gratuits, etc., à reconquérir tous ses marchés anciens (et à les développer, puisque l'industrie anglaise a une capacité plus forte de production qu'auparavant),

(1) « Labour Gazette », août 1930, « passim ».

ce serait au détriment de ses concurrents: Belgique, France, Italie, Indes, Japon, etc. L'antagonisme entre les intérêts extérieurs du fabricant de textiles et du fabricant de machines à filer et à tisser est le symbole de la situation générale de l'Angleterre.

Le développement d'un salariat indigène (Indes, etc.) empêche de compenser par un élargissement du marché extérieur l'accroissement naturel de la population anglaise et de l'outillage anglais.

C'était cependant sur les débouchés constitués par les colonies et les pays non industrialisés que reposait la prospérité des nations industrielles. Le rétrécissement relatif de ces débouchés, leur industrialisation et leur accaparement définitif par les grandes puissances industrielles sont une des causes de la dépression chronique de nos jours.

Le tableau ci-dessous illustre bien que l'échange de produits entre nations industrielles ne constitue pas l'élément dynamique de la grande industrie: c'est la conquête des territoires où ne règnent pas les méthodes west-européennes de production, qui permet à l'industrie lourde et à l'industrie textile de suivre leur rythme naturel de développement.

Accroissement des exportations des grandes nations industrielles de 1900 à 1913.

PAYS	Expor- tations totales	Vers les pays industriels	Vers les régions non industrialisées
	P. c.	P. c.	P. c.
France ...	56	24	147
Angleterre			
Allemagne } Total .	59	11	112,5
Etats-Unis			
Angleterre	88	71,4	166,6
Allemagne	37,5	10	220
Etats-Unis	40	20	140
France			

L'émigration vers les pays d'outre-mer s'est également réduite et les dominions entendent choisir leurs immigrés, se souciant peu d'absorber des chômeurs industriels. C'est l'élément paysan qui constitue le colon de choix et l'Angleterre, au XIX^e siècle, a converti en salariés industriels ou réduit à l'émigration nombre de paysans, par suite de l'évolution de l'agriculture, dont l'importance proportionnelle va décroissant.

En Angleterre, l'expropriation des agriculteurs et l'exode des ouvriers ruraux a été un facteur essentiel de la constitution d'un effectif nombreux de travailleurs industriels. Il en est résulté pour l'industrie anglaise un avantage considérable; ce rétrécissement du marché intérieur pour les produits industriels n'avait pas d'inconvénients sérieux, parce qu'il était largement compensé par l'importance croissante des marchés d'exportation. Aujourd'hui, l'exportation se heurte aux difficultés issues de l'industrialisation des anciens débouchés; la crise en Grande-Bretagne est donc d'autant plus forte que l'industrialisation des masses est plus complète et qu'il manque de couches non industrialisées pour absorber la plus-value.

Depuis plusieurs années, le nombre d'agriculteurs anglais est allé en diminuant, alors que le nombre d'ouvriers augmentait: le tableau ci-dessous est caractéristique à cet égard.

Date du recensement	Nombre d'agriculteurs	Importance proport.	Date du recensement	Nombre d'ouvriers industriels
1908	1.400.000	17 1/2 %	1907	6,687,000
1925	1.250.000	14 1/2 %	1924	7,613,000

La production nette par individu a augmenté, dans l'agriculture, de 93 p. c.; mais, en même temps, la part de l'agriculture dans la production nationale a diminué, tombant de 13,9 p. c. à 10,7 p. c.

« Il est évident qu'au point de vue de la valeur de la production, de l'utilisation de main-d'œuvre et même de l'accroissement de productivité individuelle, l'agriculture anglaise ne parvient pas à se maintenir. »

Il est certain que ce n'est pas la consommation individuelle qui a décliné. Le tableau ci-dessous montre bien que, si les proportions des différents produits consommés ont changé, la quantité globale n'a pas diminué.

	Consommation moyenne par tête		Proportion (en valeur, y compris les impôts)	
	1905-09	1924-27	1905-09	1924-27
Farine de froment lbs	208	207	P. c. 12,2	P. c. 10,7
Viande (y compris lapins et saindoux)	144,9	147,1	38,6	33,7
Poisson	43,7	41,9	3,3	3,8
Volaille	3,9	3,7	6,6	6,8
Oufs en coquille pièce	111	116		
Lait frais gallons	19,5	20	21,5	21,7
Lait condensé lbs	(a)	8,1		
Beurre	15,8	15,4		
Fromage	8,7	9,5	4,8	6,7
Margarines	5,0	12,4		
Pommes de terre	189	192	5,7	8,3
Autres légumes	(a)	(a)	7,3	8,3
Fruits et noix	74	101		
Sucre	80	86		
Cacao	1,1	2,6		

(a) Non disponible.

« The Economist » commente comme suit ce tableau : « La légère diminution de consommation de poisson est due à l'élévation des prix. La seule diminution perceptible est celle due au remplacement du beurre par

la margarine, dont la consommation a plus que doublé. Les dépenses en fruits et légumes ont fortement augmenté et le tableau tout entier indique une amélioration du niveau de la vie. »

Sources de ravitaillement alimentaire de la Grande-Bretagne.

	Avant-guerre			Après-guerre		
	Product. indigène	Production de l'Empire	Exportat. étrangère	Product. indigène	Production de l'Empire	Importations des autres pays
Denrées alimentaires normalement produites en Grande-Bretagne :	P. c.	P. c.	P. c.	P. c.	P. c.	P. c.
Farine de froment	20,0	27,9	52,1	15,0	43,4	41,6
Viande (y compris lapins et saindoux)	52,0	17,0	31,0	44,3	17,2	38,5
Volaille et œufs	45,7	17,1	37,2	49,8	13,7	36,5
Produits de laiterie	47,6	21,6	30,8	48,7	25,4	25,9
Légumes	72,3	7,7	20,0	70,3	7,2	22,5
Fruits crus	57,7	14,1	28,2	44,0	17,6	38,4
Total (I)	47,2	19,1	33,7	44,1	21,5	34,4
Poisson (II)	78,5	8,4	13,1	61,3	7,7	31,0
Total (I et II)	48,4	18,7	32,9	44,9	20,9	34,2
Denrées alimentaires n'étant pas normalement produites en Grande-Bretagne :						
Fruits et noix	—	8,2	91,8	—	19,0	81,0
Margarine	—	18,6	81,4	—	38,2	61,8
Sucre	—	5,2	94,8	6,2	23,3	70,5
Cacao	—	38,5	61,5	—	88,5	11,5
TOTAL GÉNÉRAL	43,3	17,7	39,0	39,3	21,6	39,1

Ce tableau montre que la place perdue par la production nationale a été presque entièrement prise par les importations de l'Empire, notamment en ce qui concerne le blé, produit à plus bas prix par les dominions. Si donc l'émigration est de plus en plus difficile, les migrations intérieures, le retour à la terre le sont également.

La rationalisation industrielle tend à réduire le nombre d'ouvriers par unité produite. Ce facteur n'a pas encore très fortement joué en Angleterre et l'on assure que des patrons hésitent à rationaliser, dans la crainte de provoquer des renvois d'ouvriers.

Pendant le XIX^e siècle, l'ouverture des marchés extérieurs et l'émigration, en déterminant une raréfaction relative de main-d'œuvre, avaient par là même, provoqué une hausse substantielle des salaires, accroissant la capacité de consommation du marché national. Le chômage, devenu important, s'oppose à ce que joue le facteur « augmentation des salaires ». Mais, d'autre part, il semble que le chômage ne fait que fort lentement pression sur les salaires dans le sens de la baisse, les tableaux précédents, relatifs à la consommation le prouvent. La situation privilégiée de la Grande-Bretagne au XIX^e siècle a permis à sa classe ouvrière d'acquiescer des habitudes de travail et des modes de vie qu'il est fort difficile de modifier. Le trade-unionisme anglais, indifférent aux facteurs politiques, uniquement préoccupé de revendications matérielles, a pu sembler au patronat moins dangereux que les partis ouvriers continentaux, préoccupés de politique et du principe de la « lutte des classes ». Le trade-unionisme est certainement, à l'heure actuelle, un facteur de conservatisme, et les vieux syndicats sont aussi peu progressistes que certains industriels, pour qui la rationalisation de l'industrie signifierait la perte de leur indépendance et de leur situation sociale. Le manque de plasticité se fait sentir dans les différentes classes de la société anglaise.

Il est un aspect du chômage sur lequel il convient de s'arrêter quelque peu. On soutient qu'en Grande-Bretagne, comme dans les autres grandes nations industrielles, d'ailleurs, la crise est due au passage de la fabrication des produits lourds à celle des produits de grande consommation, rendant ainsi inutile une partie de l'outillage existant (surcapitalisation) et rendant difficile la production en masse.

Nous avons ici même insisté maintes fois sur l'importance croissante des biens de consommation, par rapport aux biens de production.

Mais cette évolution peut-elle déterminer la crise ? Nous ne le pensons pas :

1^o Les industries de « consumers'goods » exigent un outillage compliqué que seules les industries de « producers'goods » peuvent fournir : la création de fabriques de conserves, d'automobiles, etc... donne, au contraire, un essor nouveau (et, inversement, la crise automobile des Etats-Unis accélère la dépression des

industries lourdes dans ce pays). La fabrication d'un outillage nouveau est une source de prospérité pour les industries lourdes ;

2^o Les industries lourdes ne subissent pas la crise organique que suppose l'affirmation ci-dessus, car l'augmentation de la production des produits lourds se poursuit ;

3^o La production en grande série est toute indiquée pour les « consumers'goods » : autos, lampes électriques, radios, conserves, dentifrices, soie artificielle, livres, tabac, alcools. La « grande série » est peut-être plus à sa place dans ces industries que dans la production des machines ;

4^o La crise atteint diverses industries de « consumers'goods » : soie artificielle, autos et pneus, cotonnades, boissons alcooliques ; il faut tenir compte ici du poids du chômage et des crises boursières ; il faut également tenir compte du phénomène technique de l'investissement : les industries nouvelles ont tiré parti des dernières inventions mécaniques et ont, en toute logique, créé d'emblée des entreprises gigantesques de production. La consommation est plus coutumière, plus lente à s'adapter ; il résulte de ce déséquilibre une baisse générale des valeurs.

5^o Le développement des industries de « consumers'goods » est très favorable à l'équilibre des placements de capital : il permet d'éviter la surcapitalisation de certaines industries lourdes.

Mais il semble bien que l'évolution de l'industrie vers les « consumers'goods » n'est nullement une cause de crise sauf peut-être de crises partielles et localisées.

LA CONCENTRATION.

La concentration des grands magasins.

Nous avons souligné à diverses reprises ce fait évident que dans la vie économique de la nation britannique, les grands magasins et les magasins à succursales multiples tiennent une place considérable. Nous avons également montré tout l'intérêt qui s'attache au fait que la concentration y est bien plus accentuée dans le domaine des « consumers' goods » que dans celui des « producers' goods ».

Les magasins à succursales multiples constituent un des types les plus remarquables de l'organisation du commerce de détail en Grande-Bretagne.

Deux types sont à distinguer :

a) Le type « visible », qui est une organisation commerciale établissant l'unité de la « chaîne » par sa publicité, l'architecture et l'agencement des succursales, etc... ;

b) Le type « invisible », qui est celui de « chaînes » créées par des fabricants ou des grossistes qui ont installé leurs propres magasins de détail, afin de compenser les pertes résultant de la faillite des détaillants indépendants ou de leur absorption par des magasins à succursales multiples. Ce système de chaînes invisibles s'est organisé grâce aux avances des fabricants et grossistes, consenties aux anciens détaillants, devenus gérants de fait. Il est évidemment difficile de déterminer l'existence de ces groupements occultés.

Les « Commerce Reports » estiment qu'il existe actuellement en Grande-Bretagne 2.200 organisations de commerce au détail, contrôlant 32.000 succursales,

dans 25 branches. Le tableau ci-dessous montre, en outre, la relation proportionnelle entre les « chaînes » et les « commerçants indépendants » ou réputés tels.

	Magasins à succursales multiples		Indépendants	Total
	Firmes	Succursales		
Equipements pour les sports	11	46	1.199	1.245
Boulangeries	175	1.520	17.625	19.145
Librairies et papeteries	20	2.100	18.480	20.580
Chaussures	226	3.600	49.874	53.474
Boucheries	132	5.000	37.070	42.070
Pharmacies-drogueries	136	2.420	10.064	12.484
Confiseries	178	1.212	45.422	46.634
Laiteries	142	1.290	15.358	16.648
Draperies	95	630	33.605	34.235
Poissonneries	30	320	8.070	8.390
Marchands de fruits	5	175	26.290	26.465
Ameublement	42	370	5.208	5.578
Tailleuses pour dames	5	75	6.782	6.857
Epiceries	414	6.017	59.586	65.603
Chapelliers	3	225	2.415	2.640
Merceries	1	40	5.340	5.380
Quincailleries	82	950	19.268	20.218
Bijoutiers	44	290	6.706	6.996
Outfitters	196	1.470	5.904	7.374
Marchands d'instruments de musique	41	220	3.559	3.779
Restaurants	43	650	7.157	7.807
Machines à coudre	1	900	—	900
Tabacs	95	860	31.905	32.765
« Variety Shops » (3 d. et 6 d.)	23	560	410	970
Vins et liqueurs	102	1.085	6.298	7.383
Total	2.242	32.025	423.595	455.620

L'évolution profonde du commerce de gros et de détail en Grande-Bretagne, particulièrement en ce qui concerne les produits alimentaires et l'épicerie, a été hâtée par la concurrence intense entre les magasins à succursales multiples et les coopératives.

Ces deux groupes : magasins à succursales et coopératives, sont fortement organisés et exercent un contrôle étroit sur la production d'un bon nombre des produits vendus dans leurs magasins.

La concurrence a amené les magasins et coopératives à unifier la qualité et les prix, et la seule différence entre les deux systèmes, du point de vue des consommateurs, est la distribution de ristournes par les coopératives.

En 1928, il existait 1.245 coopératives, possédant 12.000 magasins et ayant un actif de 140 millions de livres sterling. Leurs adhérents formaient 12,8 p. c. de la population. Ce n'est pas le lieu de rappeler l'excellente organisation des coopératives anglaises, leur puissance financière et industrielle. Le succès des magasins à succursales multiples a donné au mouvement coopératif un aiguillon nouveau et, actuellement, les coopératives s'efforcent de gagner la clientèle bourgeoise.

D'autre part, les magasins à succursales multiples perfectionnent leurs méthodes d'achat et procèdent à des études tout à fait intéressantes sur les « chances » de leurs succursales, exemple d'organisation du travail (1).

(1) Voir « Commerce Reports », 5 mai 1930, pp. 268 et suiv. « Location of Branches ».

La concurrence rend de plus en plus fréquente la guerre des prix, le « price-cutting », qui s'oppose à la vente à prix fixe des articles « de marque » (« branded goods »). Magasins à succursales multiples et coopératives ont été lents à vendre des articles de marque, mais l'influence de la publicité les y a obligés à la longue. C'est la répétition de ce qui s'est passé aux Etats-Unis.

La concentration est évidemment un des moyens favoris des chain-stores d'accroître leur influence et de diminuer les prix de vente. La concentration se réalise par fusion ou par la création de « trust companies » qui contrôlent un certain nombre de firmes commerciales.

La dernière fusion de grandes maisons d'alimentation est une des plus importantes : le « Provision Merger », comme on l'appelle, consiste dans l'absorption par une nouvelle société : « Allied Stores », des six entreprises suivantes : Home and Colonial, International Tea, Lipton Tea, Meadow Dairy, Maypole Dairy, Pearks' Dairies (1). La nouvelle compagnie contrôlera 4.500 succursales. Son capital se composera de 2.249.166 livres sterling d'actions de préférence A, 6 p. c., de 2.560.304 livres sterling d'actions de préférence B, 7 p. c. et de 6.474.516 livres sterling d'actions ordinaires, comprenant 25.898.000 livres sterling d'actions dont 775.000, à dix voix chacune, seront remises à Unilever (Lever-Margarine Unie) en échange de ses droits sur Home and Colonial.

(1) Home and Colonial possède 7.360.000 actions de Meadow Dairy, qui possède le contrôle absolu de Pearks' Dairies.

Cette gigantesque entreprise est ainsi affiliée au trust de la margarine, du savon et des huiles et possède de ce chef aux Indes, à Ceylan, au Congo belge, entre autres, des plantations importantes de thé, de palmiers à huile, etc... De pareils groupes, en rapport direct avec le consommateur, ont un pouvoir énorme.

La concentration des magasins par contrôle d'un grand nombre de débits se produit également dans la brasserie, où le nombre des fabriques est considérablement réduit. Mais, outre les fusions de brasseries, un autre courant traverse en ce moment l'industrie brassicole: c'est le développement des cabarets et « public houses » appartenant à une entreprise de production, la « tied-house », destinée à assurer à la fabrique un marché stable.

Pour saisir le sens de cette évolution, il convient de se rappeler que l'ouverture et l'exploitation de débits de boissons en Angleterre sont soumises à l'octroi de plus en plus sévère de licences, notamment en vertu d'une loi de 1904.

Le système des débits de boissons, propriété des brasseries, s'était développé avant-guerre et il en était résulté la concentration des « licences » dans un nombre toujours plus restreint de mains. Le nombre de débitants indépendants allait toujours en diminuant, d'autant plus que la réglementation des heures de vente des boissons diminue, pour un détaillant indépendant, les chances de commencer les affaires en petit et de les développer graduellement par capitalisation des profits.

Les difficultés inhérentes à la période de guerre ont accentué le mouvement de concentration. Le gouvernement engagea les brasseurs à s'entendre pour l'organisation de la production et appuya ses avis de mesures qui aboutissaient à rendre onéreuse l'exploitation des petites brasseries.

Si, pendant la guerre, il se produisait relativement peu d'ententes, le mouvement était donné et le maintien de droits élevés sur la bière réduisit la consommation de 25 p. c. Le caractère définitif de cette réduction engagea les grandes brasseries à racheter les petites et leurs débits, à élargir leur propre marché par l'exploitation de ces dernières et par la fermeture définitive de la fabrique absorbée.

Après avoir absorbé les brasseries concurrentes situées dans la même localité qu'elles-mêmes, les grandes entreprises étendirent leur activité sur des régions toujours plus vastes. Cette expansion ne pouvait pratiquement se poursuivre au moyen de l'ouverture de nouveaux débits, par suite des difficultés de procédure y attachées, nous l'avons vu plus haut. La seule voie possible était d'étendre le processus de concentration par fusion. La conséquence fut la fermeture de nombreuses brasseries et l'élévation du pourcentage d'utilisation de la capacité de production des grandes entreprises, chacune conservant plusieurs fabriques en activité.

Mais la formation de groupes concurrents, doués d'une forte capacité de production diversifiée, n'a pas

complètement rationalisé l'industrie brassicole et on s'achemine, semble-t-il, vers la spécialisation de la production, au lieu qu'actuellement les brasseries encore existantes brassent diverses qualités de bière. On prévoit la réalisation de très sérieuses économies dans les services de camionnage, notamment.

* * *

La description du phénomène de concentration dans les industries de « consumers' goods » n'est pas suffisante. Encore faut-il en donner une explication.

Nous avons déjà fait ressortir que cette concentration spéciale avait été favorisée en Grande-Bretagne par les hauts salaires (notion relative d'ailleurs) et par la capacité plus grande de dépense des différentes classes de la société anglo-saxonne. Ici peut-être, la dispersion des industries basiques en un grand nombre de mains a-t-elle joué un rôle, en créant une classe moyenne très aisée et fort nombreuse, constituée par les industriels. La concentration de l'industrie en quelques mains et la dispersion du capital parmi de multiples actionnaires n'est évidemment pas un phénomène favorable à la consommation.

Mais ce n'est pas seulement dans un niveau de vie assez élevé et dans des modes de défense particuliers à une nation que l'on peut trouver l'explication de la concentration intense des grands magasins en Grande-Bretagne. Il faut se tourner aussi du côté des capitalistes et se rendre compte que le placement social est conditionné par l'accumulation privée. Or, pour des raisons historiques qu'il est superflu de rappeler, cette accumulation est intense en Angleterre. (On en trouve une preuve dans les énormes investissements à l'étranger). Le ralentissement de la capitalisation des industries de base a amené les particuliers à se tourner vers le commerce de détail (consommation) et à y investir leurs excédents de capital libre (1).

La réorganisation de l'industrie charbonnière.

Nous ne reviendrons pas sur les causes spécifiquement britanniques de la crise du charbon: trop grand nombre d'exploitations, effectifs moyens réduits, difficulté d'obtenir du crédit tant par suite de la situation générale de l'industrie charbonnière que par suite de la situation juridique des houillères, agglomération excessive d'ouvriers mineurs dans les districts dépendant presque exclusivement de l'extraction de la houille, manque de mobilité de la main-d'œuvre par

(1) M. BOUNIATIAN: « Les Crises économiques » (p. 381 et p. 382). Giard et C^e, Paris, 1930.

« Il faut considérer la capitalisation du fonds de consommation social comme une sorte d'endettement des consommateurs vis-à-vis des capitalistes, qui prennent sur eux de conserver ce fonds. »

« Quels que soient les avantages retirés par les consommateurs d'un tel crédit, il en résulte, au point de vue de la répartition sociale, qu'une partie du produit social va, sous forme de revenu et de profit, au capital qui s'est ainsi formé. »

« La tendance à la concentration du capital modifie ensuite la répartition de cette part dans le sens d'une plus grande inégalité. Et cette tendance n'est pas moins forte ici que dans le sens de la capitalisation sociale. Sous ce rapport, le rapide développement et l'extension des grands magasins sont symptomatiques. »

suite de la propriété d'une petite maison, développement de la production de charbon dans les autres pays. De nombreux projets de réforme ont été mis à jour, et notamment celui de la commission Samuel. Outre des dispositions qui ne concernent pas l'objet de ce chapitre, tous les plans mis en avant visent, en principe, à déterminer la concentration des entreprises. Comme pour la production et la distribution de courant électrique, le caractère facultatif des remèdes proposés a entraîné leur échec. Une nouvelle loi, abandonnant le principe de la liberté de réorganisation, va rendre cette dernière obligatoire en fait, tout en laissant une certaine latitude aux entrepreneurs. Cette législation n'est pas sans analogie avec la législation allemande sur les cartels.

Le projet tel qu'il a été adopté par les Communes, constitue une véritable innovation législative. Dans quelques mois, l'organisation de la vente du charbon va se trouver radicalement changée; en quelques années, l'organisation de la production le sera par les fusions d'entreprises. Le Parlement avait déjà réorganisé, par des fusions obligatoires, le système ferroviaire (loi de 1921 sur les chemins de fer) et celui de la distribution d'électricité (loi de 1926 sur l'électricité); mais ces mesures législatives, dans leurs dispositions comme dans leur objet, étaient toutes différentes du projet charbonnier. Les entreprises ferroviaires et électriques étaient déjà des organismes reconnus par la loi et jouissant d'un quasi-monopole. Le Parlement décida que les chemins de fer seraient répartis entre quatre groupes; qu'une commission des tarifs départagerait les intérêts des compagnies et des usagers et qu'un système complexe de conseils arbitrerait les conflits entre la direction et le personnel. Quant à la loi sur l'électricité, elle mettait une industrie, dont la croissance avait été désordonnée, sous le contrôle supérieur d'un conseil central de l'électricité susceptible d'adopter les projets qui lui seraient proposés en vue de coordonner la génération et la transmission du courant à travers le pays.

En ce qui concerne l'industrie charbonnière, par contre, le Parlement se trouve en face de 2.500 mines et d'environ 1.400 entreprises privées possédant toutes la liberté d'action de sociétés commerciales ordinaires et soumises au libre jeu de la concurrence. Or, le projet vise à imposer à ces organismes une coopération obligatoire et à soumettre leurs projets de vente en commun au contrôle du Board of Trade.

Le projet ne prévoit l'ingérence de l'Etat que pour suppléer à la carence éventuelle des propriétaires de mines eux-mêmes. C'est à ces derniers qu'est dévolu le soin d'effectuer cette réorganisation industrielle qu'ils jugeaient eux-mêmes nécessaire, mais qu'ils ne s'apprétaient à mener ou à subir qu'avec lenteur.

Les propriétaires de mines ont jusqu'à 1932 pour mettre en œuvre des systèmes destinés à « réorganiser la production, l'approvisionnement et la vente du charbon ». Un conseil central, composé de représentants des propriétaires, allouera un contingent maximum de

production pour chaque district pendant une période donnée; il surveillera également le fonctionnement des organisations régies par les vingt et un conseils de districts.

Le projet prévoit également la constitution d'une Commission nationale de recherches, ainsi que d'un Conseil industriel national mixte, avec représentation des usagers, chargés, comme dans les chemins de fer, d'arbitrer les conflits du travail.

La Commission de réorganisation de l'Industrie, composée de cinq membres n'ayant pas d'intérêts dans l'industrie, pourra, en cas de carence des propriétaires d'entreprises qu'elle aura jugé utile de faire fusionner, présenter elle-même au Board of Trade un plan de fusion des dites entreprises. La composition de cette commission, analogue à celle de l'électricité quant au pouvoir de présenter des projets de fusion, est critiquée: l'expérience a cependant démontré, surtout en Grande-Bretagne, qu'en matière de concentration, les intéressés qui ont une situation personnelle à perdre sont mauvais juges, puisque parties au conflit. Ici encore se fait sentir la tendance de plus en plus exigeante de l'industrie contemporaine de devoir recourir aux services d'experts, d'économistes spécialisés dans la connaissance de la structure et des besoins supérieurs du capitalisme moderne, soucieux d'une organisation rigoureuse.

* * *

Dès à présent, une nouvelle fusion vient de se produire dans les industries du charbon et de l'acier: les deux groupes Pearson and Knowles et Wigan Coal & Iron Cy vont se réorganiser conjointement en séparant désormais les opérations relatives au charbon de celles ayant trait à l'acier. A cet effet, on constituera deux sociétés: la Wigan Coal Corporation (capital: 1.746.555 £; dette obligataire: 500.000 £) et la Lancashire Corporation (capital: 5.750.000 £). La fusion intéresse six entreprises.

Notons que les premiers administrateurs des deux nouvelles compagnies seront désignés par le gouverneur de la Banque d'Angleterre, ce qui confirme le rôle prépondérant joué par cette institution dans la réorganisation de l'industrie anglaise.

La concentration dans la construction navale.

Déjà avant la guerre, le développement de l'industrie des constructions navales dans des pays jadis entièrement tributaires de la Grande-Bretagne avait fait perdre aux chantiers anglais la suprématie qu'ils détenaient à la fin du XIX^e siècle. De 83 p. c. en 1892, leur part proportionnelle dans la production mondiale des navires marchands n'avait cessé de décliner depuis lors, pour osciller entre 55 et 60 p. c. avant la guerre. Leur capacité de production tendait donc, par la force même des choses, à dépasser de façon constante les besoins réels.

La guerre a aggravé encore cet état de déséquilibre. D'une part, sous la pression des besoins constamment

accrus par la guerre sous-marine, la capacité de production des chantiers anglais a pris un développement considérable; de nouvelles installations se sont créées. A l'heure actuelle, bien que le nombre de cales ait déjà été notablement réduit, il est encore supérieur d'environ 20 p. c. au chiffre d'avant-guerre.

D'autre part, un mouvement parallèle s'est poursuivi à l'étranger. Certains pays dont l'industrie des constructions navales était insuffisante se sont attachés à la développer, d'autres où elle était inexistante ont créé des chantiers pour s'affranchir de la tutelle de l'étranger. Dans un cas comme dans l'autre, ce changement s'est traduit par une perte de clientèle pour les chantiers anglais.

Par ailleurs, la réduction des constructions de la marine de guerre leur a porté un coup sensible; elles représentaient avant la guerre 12 p. c. en quantité et 25 p. c. en valeur de la production de tonnage; c'est à peine si aujourd'hui le tonnage en construction pour le compte de l'Amirauté, dans les chantiers privés, atteint le septième du tonnage en construction durant la période 1912-1914.

Enfin, la taille des navires et leur tonnage n'ont cessé de s'accroître depuis la guerre, de sorte qu'il faut un moins grand nombre de cales pour construire le même tonnage; pour 1,5 million de tonneaux, on pouvait compter 500 navires en 1913, on en compte 350 actuellement. Par suite, nombre de cales de faible capacité sont condamnées définitivement à l'inaction.

De cet ensemble de circonstances, il résulte que l'industrie des constructions navales anglaises ne travaille pas à 50 p. c. de sa capacité d'emploi; elle peut produire 3.500.000 tonneaux par an, elle n'en a jamais produit 1,5 million depuis sept ans; en 1929, elle a à peine dépassé ce chiffre; elle compte 54,7 p. c. de chômeurs. Le tableau qui suit permet de situer la production des chantiers anglais dans l'ensemble de la production mondiale:

	Tonnage lancé en milliers de tonneaux bruts		Rapport du tonnage anglais au tonnage mondial P. c.
	Production mondiale	Grande-Bretagne et Irlande	
1892.....	1.358	1.109	82.-
1909.....	1.602	991	62.-
1910.....	1.937	1.143	55.-
1911.....	2.650	1.803	68.-
1912.....	2.900	1.738	60.-
1913.....	3.332	1.932	58.-
1919.....	7.144	1.620	22.-
1921.....	4.341	1.538	35.-
1923.....	1.643	645	39.2
1924.....	2.247	1.439	63.8
1925.....	2.193	1.084	49.5
1926.....	1.674	639	38.1
1927.....	2.285	1.222	53.6
1928.....	2.699	1.445	53.5
1929.....	2.793	1.522	54.5
1930 (1 ^{er} semestre) (1).....	—	813	45.5

(1) Evaluation provisoire.

La persistance de la crise a donné naissance à un projet qui a l'appui effectif de la grande majorité des chantiers et va entrer dans la voie de la réalisation. On annonce, en effet, la constitution de la National Shipbuilders Security Ltd, qui se propose d'éliminer les établissements inutiles et, grâce à la concentration de la production ainsi réalisée, de réduire le coût de construction des navires. Le capital nominal est de 10.000 £, mais le conseil d'administration est autorisé à conclure des emprunts jusqu'à concurrence de 3 millions de livres sterling (375 millions de francs). L'objet de l'entreprise est ainsi défini dans les statuts:

1° Aider l'industrie des constructions navales en faisant l'acquisition des chantiers superflus ou non adaptés aux conditions actuelles de l'industrie, pour les démembrer et revendre les terrains, avec clause d'interdiction d'occupation par un chantier maritime;

2° Conclure des contrats avec des constructeurs de navires ou autres industriels, en vue du versement à la société des fonds nécessaires à la réalisation de l'objet social;

3° Acquérir ou prendre en location des chantiers, ateliers de construction de machines, cales sèches, ou toutes autres installations pour la construction, la réparation ou le carénage des navires de toute espèce et les céder ou en disposer au mieux.

Les promoteurs estiment que la fermeture des chantiers inutiles n'aura pas pour effet d'augmenter le chômage. Au contraire, d'après eux la concentration industrielle, en réduisant le coût de production, augmentera les chances des chantiers anglais sur le marché international et leur permettra d'obtenir un plus grand nombre de commandes. Mais ici encore, comme dans la plupart des industries anglaises, se fait sentir la nécessité de combattre la surcapitalisation.

La réforme est d'autant plus désirable que l'industrie a commencé à sentir les effets de la crise des frets (1) et que les commandes nouvelles se font plus rares, ainsi qu'en témoignent les chiffres suivants:

	Tonnage entrepris	Tonnage lancé	Tonnage en construct.
	En 1.000 tonnes		
1929 (4 ^e trimestre) ...	499	473	1.560
1930 (1 ^{er} trimestre) ...	427	345	1.615
1930 (2 ^e trimestre) ...	230	468	1.392

634.000 tonnes du « Tonnage en construction » se rapportent à des navires-citernes, commandés au cours de l'hiver dernier.

La réglementation des transports par route.

On sait que les transports automobiles ont pris en Grande-Bretagne une très grande expansion et font une concurrence sérieuse aux compagnies de chemins de fer. Le nombre de compagnies d'automobiles, qui se sont créées a soulevé le problème de leur contrôle.

(1) Tonnage désarmé: (1930) 1^{er} janvier: 352.000 tonnes; 1^{er} avril: 892.000 tonnes; 1^{er} juillet: 927.000 tonnes.

Le système projeté par le gouvernement imposera aux entreprises de transport routier un contrôle que ne connaissent pas les compagnies de chemins de fer.

Le pays sera divisé en douze zones de trafic; chacune sera surveillée par trois commissaires, nommés par le ministre des transports, qui surveilleront l'octroi des licences aux omnibus, chars à bancs, cars, etc. Les pouvoirs des commissaires seront très étendus et leurs décisions ne seront susceptibles d'appel qu'auprès du ministre des transports. Les conditions d'octroi des licences sont rigoureuses: les commissaires auront le devoir de s'assurer de la légitimité des taxes, de l'adaptation des horaires aux nécessités locales. Ils devront tenir compte des besoins locaux, éliminer les services inutiles et prévenir les gaspillages résultant de la concurrence entre les différentes formes de transport, y compris le rail. Les commissaires pourront prescrire aux concessionnaires la création de services non rémunérateurs, en contre-partie des licences accordées pour les trajets les plus productifs. La concession de transport sera subordonnée à l'obligation de fournir sur l'exploitation des statistiques détaillées.

Les dispositions qui précèdent permettront au ministre des transports de fixer les bénéfices et de contrôler, entièrement, tous les services de transport par route.

Les commissaires devront travailler constamment à la création de « monopoles contrôlés » dans chaque zone de trafic. Les lignes d'autobus organisées par les municipalités se trouveront placées, à l'égard du gouvernement, dans une situation assez favorable, car elles pourront organiser tous les services qui leur plairont à l'intérieur de leur territoire.

Les projets gouvernementaux amènent les compagnies de chemins de fer à prendre les dispositions nécessaires pour que les services automobiles qu'elles contrôlent forment le « noyau » des monopoles contrôlés.

A cette fin, elles rachètent toutes les compagnies d'autobus sur lesquelles elles peuvent mettre la main, et, parfois, de l'avis du *Statist*, à des prix exagérés.

Il existe actuellement en Grande-Bretagne 40.000 autobus, dont 15.000 sont la propriété de compagnies dans lesquelles les chemins de fer ont un intérêt, 5.000 sont affectés au service de Londres et 4.000 appartiennent à des municipalités; 4.000 appartiennent à des compagnies indépendantes de transport à longue distance.

Les compagnies de chemins de fer ont, en général, poursuivi la ligne de conduite suivante: acheter d'abord un intérêt dans la principale compagnie d'autobus de chaque district; acheter ensuite les entreprises secondaires, chaque fois que l'occasion s'en présente; réorganiser enfin la société principale, en renforçant ses moyens d'action par l'absorption des autres. Dans l'opération finale, les compagnies de chemins de fer réservent une participation à la *Tilling and British Automobile Traction Holding Cy* ou à la *National Omnibus Cy*, avec lesquelles sociétés les chemins de fer entretiennent des relations étroites depuis

le vote, en août 1928, du *Railway (Road Transport) Act*.

De leur côté, les municipalités s'efforcent d'« amalgamer » leurs services et ceux des grandes compagnies locales.

De ces tendances résultera sans doute la création de quelques monopoles, contrôlés par le ministre des Transports et possédés, en commun, par les chemins de fer, les municipalités et la *Holding Company* citée ci-dessus.

Les études se poursuivent pour la réorganisation des transports de marchandises par route, qui utilisent 60.000 camions automobiles et 90.000 à traction chevaline.

Les fusions et le Stock-Exchange

Dans de nombreux cas, les fusions des entreprises britanniques ont constitué un phénomène de « décapitalisation », des réductions de capital et des conversions de créances ayant eu lieu avant le « merger ». Dans notre dernière chronique nous avons insisté sur cette situation qui crée entre la concentration en Grande-Bretagne et en Belgique des différences substantielles (1).

Etant donné cet aspect financier des grandes fusions dans l'industrie anglaise, il est intéressant de voir l'accueil réservé par le *Stock-Exchange* aux actions des nouvelles entreprises nées de la concentration.

« *The Economist* », dont les études boursières sont du niveau le plus élevé et présentent un intérêt général, s'est livré à ce sujet à un travail qui mérite notre attention. Il a pris comme exemple huit sociétés fort importantes et dont la politique de fusion et « d'amalgamation » a eu dans l'économie anglaise, une répercussion considérable.

(Voir tableau page suivante.)

Les profits du groupe considéré ci-dessus atteignent 7 p. c., tandis que les profits de 1.771 sociétés prises dans l'ensemble de l'industrie anglaise, s'élèvent à 10,6 p. c.

Il serait dangereux de tirer des chiffres qui précèdent des conclusions hâtives. Car, tenant compte des facteurs déterminants de la concentration en Grande-Bretagne, on doit comprendre que des fusions qui, dans nombre de cas, se sont effectuées entre des entreprises dans une situation notoirement critique, ne peuvent l'avoir retournée du jour au lendemain et qu'il convient de laisser le temps accomplir son œuvre. Quant aux fusions qui sont nées d'autres causes et qui n'ont pas nécessité de sacrifices pécuniaires initiaux, il ne faut pas oublier que la concentration est issue, certainement, de la concurrence potentielle de capacités excessives de production et que le « merger » n'a pas pu éliminer l'outillage excédentaire. C'est ainsi que, dans le cas de l'*Imperial Chemical Industries Company*, ses coûteuses fabriques d'azote synthétique de *Billingham* sont arrêtées, par suite des stipulations du cartel de l'azote, et que sa capacité de production

(1) Cfr. « *Bulletin* » n° 5, vol. I, 1930, p. 163, réflexions de M. H. Tennant, chairman de la *Westminster Bank*. Cfr. aussi « *The Economist* », 30 août 1930.

	Date de fusion	VALEUR AU COURS		
		au maximum de 1919	aux cours actuels	Dépréciation
		£	£	P. c.
Allied Cement	(1) 1929	3.821.108	318.426	91,7
Amalgamated Anthracite Collieries	(2) 1927	4.114.346	1.427.426	65,3
Associated Electrical Industries	(3) 1928	10.234.283	4.242.416	58,5
Cables and Wireless	(4) 1929	27.722.778	5.916.530	78,7
Imperial Chemical Industries	(5) 1927	117.560.261	52.754.138	55,1
Turner and Newall	(6) 1928	27.706.938	15.492.263	44,1
Unilever	(7) 1927	102.132.395	42.431.816	58,5
United Molasses	(8) 1926-29	38.048.134	8.952.502	76,4
TOTAL		331.340.243	131.535.517	60,3

est supérieure de près de 50 p. c. à sa production effective (9).

Mais la baisse des titres des grands « mergers » est inquiétante en ce qui concerne le financement de nouvelles fusions. La baisse générale des valeurs industrielles et surtout celle des « mergers » retarde la rationalisation et aggrave les conditions de financement de l'industrie. Indépendamment de la crise boursière mondiale, intervient ici le manque de confiance en l'avenir de l'industrie britannique et les conséquences de la « stérilisation » d'une partie des capitaux investis que représentent les fusions et les cartels.

L'importance du chômage ouvrier est une indication à laquelle ne se trompent pas les capitalistes sollicités par l'industrie nationale : le chômage ouvrier est toujours moindre que le chômage du capital fixe (outillage et bâtiments), des raisons pratiques et humanitaires se

conjuguant pour maintenir les ouvriers au travail le plus longtemps possible (10).

D'autre part, la réorganisation de l'industrie britannique semble devoir être une des conditions préalables à l'éventuelle adoption de mesures de protection douanière en sa faveur.

Lors des études préliminaires à la Conférence impériale britannique, le Baron Schroeder, administrateur de la Industrial Development Company, a déclaré qu'aucune industrie ne devait être favorisée par des droits protecteurs, tant qu'elle n'aurait pas au préalable été réorganisée et rationalisée.

Cette déclaration de l'éminent banquier est fort importante, car elle montre que la réorganisation de l'industrie britannique devient une question nationale où l'Etat, armé de l'appareil législatif, peut être appelé à jouer un rôle décisif (11).

(1) Créée en 1912, la société a acquis en 1929 le contrôle de Greaves Bull and Lakin, Holborough Cement et Dunstable Portland Cement.

(2) Créée en 1923. A acheté 9 charbonnages en 1927 et 12 en 1928.

(3) Anciennement Metropolitan Vickers. A acheté : British Thomson-Houston, Edison Swan Electric et Ferguson Pailin en 1928.

(4) Fusion de Eastern Telegraph, Eastern Extension, Western Telegraph et Marconi's Wireless Telegraph.

(5) Créée en 1926, pour reprendre : Brunner Mond, Nobel Industries, United Alkali et British Dyestuffs Corporation.

(6) A acquis deux groupes de fabriques de ciment et d'asbeste en 1928 et 1929.

(7) Fusion de Margarine Union (Van den Berghs et A. Jurgens) et Lever.

(8) En 1927, 1928 et 1929 a pris des intérêts dans des raffineries aux Etats-Unis et ailleurs.

(9) Cfr. « Bulletin » du 25 août 1930, n° 4, vol. II, p. 135.

(10) M. BOUNIATIAN : « Les Crises économiques », pp. 46-47. L'intensité d'utilisation du capital (tant fixe que circulant) diminue plus que celle de l'emploi des forces ouvrières.

D'après Mitchell, Berridge et autres, aux Etats-Unis, dans l'industrie lourde, pendant 1921-1922, la production a varié une fois et demi jusqu'à deux fois plus que le pourcentage de chômage.

(11) En Belgique, ce sont les banques qui ont joué le rôle coercitif nécessaire à la réforme de l'industrie. On sait quelles objections les banques anglaises formulent à l'égard de cette politique.

CHRONIQUE

La rationalisation des charbonnages belges.

De 1913 à 1927, le nombre de sociétés belges exploitantes de mines de houille a été réduit de 104 à 85 (y compris les cinq charbonnages de la Campine mis en exploitation après 1913); le nombre des sièges est tombé de 304 à 245.

Par contre, l'exploitation mécanique s'applique maintenant à 80 p. c. du charbon abattu et à 90 p. c. des trous forés en roche. En Campine, les puits sont équipés pour une production de 4.000 tonnes par jour.

Dans ces conditions, la journée de huit heures n'a pas diminué la production des mines belges, et celles-ci ont pu faire face également à la hausse importante des salaires. Grâce à cet effort d'amélioration, à la fois technique et sociale, la production a augmenté de 20 p. c., avec une main-d'œuvre diminuée de 25 p. c.

Seules les conditions économiques mondiales pèsent sur notre industrie charbonnière; encore espère-t-elle y faire face par une meilleure utilisation des sous-produits, pour laquelle de grandes installations ont été créées et sont en voie d'achèvement.

Les avoirs étrangers aux Etats-Unis.

Le relevé annuel de la balance des comptes des Etats-Unis en 1929, publié par le Département du Commerce à Washington, constate que la dette à court terme des institutions bancaires et autres des Etats-Unis, vis-à-vis de l'étranger, s'élève à environ 7.500.000.000 de dollars (1.500.000.000 de livres sterling ou 262.500.000.000 de francs belges) et est plus grand qu'il n'a jamais été à aucune époque de l'histoire américaine.

Sous certains rapports, cette situation, par laquelle un pays, qui est incontestablement créancier à long terme, notamment, en titres des dettes de guerre, se trouve débiteur de montants aussi importants à court terme, peut paraître paradoxale. Elle est la conséquence de causes multiples, dont les effets peuvent cesser de se faire sentir assez rapidement: d'une part, la fixité du dollar en tant que monnaie internationale a amené à faire des placements en cette monnaie; d'autre part, la politique du « gold-exchange standard », pratiquée par beaucoup de banques centrales européennes, les a amenées à constituer d'importants dépôts en dollars. Mais cette situation se modifierait rapidement s'il y avait pénurie de moyens de paiements dans d'autres pays jouissant d'un crédit de bon aloi, car certains théoriciens considèrent que l'or est mal distribué et en volume insuffisant dans le monde.

Le régime douanier et les colonies.

La campagne protectionniste pour l'*imperial free trade* se développe en Angleterre, à mesure que la situation s'y fait plus difficile. Il est intéressant de comparer l'expérience française aux espérances qu'on fonde à Londres sur l'unité douanière de l'Empire:

Dans une série d'articles parus de l'« Information », le professeur L. Baudin, de la Faculté de Droit de Dijon, rappelle tout d'abord que la forme actuelle du « Pacte colonial », tel que la pratique la France a abouti à compromettre la prospérité de certaines colonies. En outre, le panbritannisme contribue à créer de nouvelles oppositions entre les nations, car lui répondent bientôt le panslavisme, la pangermanisme, le panaméricanisme et le panasiatisme.

Un Conseil des consommateurs en Grande-Bretagne.

On sait qu'il existe déjà en Grande-Bretagne un Conseil de l'Alimentation, dont la compétence est limitée aux denrées alimentaires. Ses attributions consistent à demander des renseignements aux commerçants, à formuler des critiques et à apporter des suggestions.

Suivant les projets actuels, cet organisme disparaîtrait pour faire place à un nouveau conseil dont la compétence s'étendrait aux denrées alimentaires, aux articles d'habillement, aux combustibles et tout article d'usage commun que le Conseil aura été chargé d'examiner par un ordre du Board of Trade, muni de l'approbation des deux Chambres.

« Le Conseil pourra faire des enquêtes quand des plaintes lui auront été adressées ou « d'après tout élément d'information en sa possession ». Ses enquêtes embrasseront la production, la distribution, l'approvisionnement et le prix de tous les articles dont il voudra s'occuper.

» Le Conseil des consommateurs comportera 7 membres, dont deux au moins appartiendront nécessairement au sexe féminin. Le Board of Trade pourra désigner des membres supplémentaires et priver de sa place tout membre « considéré comme impropre à continuer ses fonctions ou incapable de remplir ses devoirs. » Aucun membre du Conseil ne pourra prendre part à une enquête, s'il appartient, à un titre quelconque, à l'industrie ou au commerce intéressé par cette enquête.

» Le Conseil des consommateurs pourra convoquer et interroger sous serment toute personne de nature à lui donner des informations; demander à toute per-

sonne de lui fournir des informations écrites sur un point donné ; de produire devant le Conseil ou de soumettre à tout membre du Conseil ou à tout chargé de mission du Conseil, ses livres et autres documents comptables.

» Les informations secrètes ainsi acquises ne pourront être publiées que sous réserve de l'acquiescement du propriétaire de l'industrie en question, exception faite pour les rapports privés du Conseil au Board of Trade et pour les poursuites légales qui pourront suivre l'enquête. Des amendes atteignant 100 livres sterling et une peine d'emprisonnement ne pouvant dépasser deux ans pourront être infligées en cas de refus de témoigner, faux témoignage, etc.

» Les rapports du Conseil au Board of Trade indiqueront l'opinion du Conseil sur les prix auxquels les denrées doivent être vendues ; sur les chiffres des commissions auxquelles pourront avoir droit les intermédiaires ; sur les méthodes qui lui semblent les plus expédientes en vue d'atteindre le résultat préconisé ».

Pour faire suivre d'effet les recommandations du Conseil, le Board of Trade pourra promulguer un ordre « interdisant de demander un prix ou une com-

» mission pour l'objet considéré, dépassant les chiffres » indiqués par le Conseil, sous peine d'une amende » ne dépassant pas 5 £ à la première infraction et » 10 £ aux suivantes, amende qui pourra être accom- » pagnée d'une peine d'emprisonnement ne dépassant » pas trois mois. »

La Trésorerie déterminera le montant de la rémunération et des indemnités payées aux membres du Conseil. On estime que le coût total du fonctionnement de l'organisme, dont la compétence ne s'étend pas à l'Irlande du Nord, ne dépassera pas 20,000 £ par an.

ERRATUM

Dans le *Bulletin* n° 4, vol. II, du 25 août 1930 :
« La situation économique en Belgique », page 126, 1^{re} colonne :

Lire : Depuis lors, une verrerie a encore arrêté la fabrication ; par contre, une autre a rallumé 9 fours.

Lire : Gobeletteries : L'Association a décidé de chômer deux jours *par mois* durant le trimestre en cours.

BOURSE DE BRUXELLES

MARCHE DES CHANGES.

L'échéance de fin de mois pèse d'ordinaire sur la tendance de notre marché des devises. Celle du 31 août s'est au contraire déroulée dans une ambiance de fermeté. Non seulement les offres furent peu nombreuses, mais la demande persista à des cours en hausse.

La livre sterling qui s'était repliée le 27 août à 34,81.7/8 revint d'emblée le lendemain à 34,8370, cours qu'elle améliora progressivement jusqu'à 34,8425. En ce moment cette avance est enrayée par la lourdeur que marque New-York vis-à-vis du change sur Londres. En l'espace de quarante-huit heures, le cours, à Wall Street, est descendu de 4,8685 à 4,8635. Ce changement au profit de New-York avantage naturellement, ici, le dollar; celui-ci, venant de 7,1560, s'inscrit aujourd'hui nettement au-dessus de 7.16.

Le franc français s'est trouvé tantôt au delà, tantôt en deçà de 28,15, selon les fluctuations de la livre sterling à Paris. Le florin, après avoir été il y a une dizaine de jours, ramené assez vivement de 288,31 à 288,09 a, de séance en séance, repris le dessus. Pendant la dernière bourse, il a poussé son avance jusqu'à 288,41.

Le franc suisse a eu un marché régulièrement ferme. Il a dépassé ces jours-ci le cours de 139,15. Ses progrès ont rendu possible, la semaine passée, une expédition d'or de Londres vers Zurich. Le reichsmark s'est tenu aisément à un niveau voisin de 170,90. Mais hier, sur la rumeur d'une diminution éventuelle du taux d'escompte à Berlin, son cours s'est alourdi. La lire italienne valait il y a quinze jours 37,49 1/2; elle a regagné ce niveau hier après avoir fléchi jusqu'à 37,45 1/2.

Le marché de la devise espagnole est toujours très nerveux. Les quelques vellétés de hausse que l'on a enregistrées de temps à autre, ont régulièrement été suivies d'un recul brutal. On cote en ce moment 75,80 contre 76,15 le 21 août dernier.

La lourdeur des devises cotées à terme, signalée dans notre chronique précédente, s'est atténuée. Le déport pour la livre sterling à trois mois s'est graduellement rétréci de 2 1/2 centièmes à 1 centième de belga. Le franc français pour une période identique se traite actuellement au même prix qu'au comptant après avoir subi pendant quelques jours un déport de 1 centième de belga environ.

Le taux de l'escompte privé est inchangé à 2 7/16 p. c. Celui du « call money » s'est légèrement relevé au moment de la fin du mois, mais est revenu aussitôt après à 1 p. c.

Le 5 septembre 1930.

MARCHE DES TITRES

Comptant.

Au cours de cette dernière quinzaine, le marché du comptant s'est montré plus résistant, encore que le volume des transactions ne se soit guère accru.

Le rapprochement des cours faits le 2 septembre et le 19 août souligne la grande fermeté des rentes, et fait apparaître certains redressements à la plupart des autres compartiments.

Citons :

Aux **rentes** : 3 p. c. Dette Belge 2^e série 78-79; 5 p. c. Restauration Nationale se répète à 99; 5 p. c. Intérieur à primes 522-516,25; 5 p. c. Dette Belge 1925, 98,35-98; 6 p. c. Consolidé 1921 102,50-102,75; 5 p. c. Dommages de Guerre 1922 261,25-261; 5 p. c. Dommages de Guerre 1923 535,25-535.

Aux **assurances et banques** : Assurances Générales sur la Vie 6650-6475; Banque du Congo Belge 2200-2100; Banque de Bruxelles 1000-985; Banque Nationale de Belgique 3100-3070; Caisse Générale de Reports et de Dépôts 5625-5100; part de réserve Société Générale de Belgique 8700-8500.

Aux **entreprises immobilières, hypothécaires et hôtelières** : part de fondateur Crédit Foncier d'Extrême-Orient 19900-19475; action de dividende Hypothécaire Belge-Américaine 13950-13250; Immobilière Bruxelloise 4110-4280.

Aux **chemins de fer et canaux** : Société Nationale des Chemins de Fer Belges (ex-coupon de 30 fr.) 545,50-574,50; action privilégiée 6 p. c. Katanga 1195-1165; action de jouissance Welkenraedt 22000-22475.

Aux **tramways, chemins de fer économiques et vicinaux** : action de dividende Bruxellois 6275-6025; action de dividende Pays de Charleroi 1010-950; 100^e part de fondateur Rosario 1490-1525.

Aux **tramways et électricité (trusts)** : part sociale Bangkok 1345-1330; part de fondateur Electricité du Littoral 4500-4300; part de fondateur Electrorail 4600-4425; Engetra 645-620; Traction et Electricité 2650-2600; action ordinaire Sofina, 20625-20650.

Aux **entreprises de gaz et d'électricité** : action ordinaire Société Générale Belge de Distributions Electriques se répète à 21332; action de jouissance Electricité Anversoise 3975-3930; part de fondateur Bruxelloise d'Electricité 9175-8750; action de dividende Electricité de l'Escaut 8325-8025; part de fondateur Gaz et Electricité du Hainaut 9600-9475.

Aux **industries métallurgiques** : Fabriques de Fer de Charleroi 2625-2575; Forges de Clabecq 26100-25525; Espérance-Longdoz 4440-4190; Ougrée-Marihaye 3880-3830; Forges de la Providence 10025-9150; Hauts Fourneaux de Thy-le-Chateau 8000-7900.

Aux **charbonnages** : Centre de Jumet 5500-5400; Gouffre 17425-17300; Hornu et Wasmes 6425-6350; Maurage 10800-9700; Nord de Gilly 14750-14200; Willem-Sophia 6250-5525.

Aux zincs, plombs et mines: action de jouissance Métallurgique de Boom se répète à 1500; part sociale Overpelt-Lommel et Corphalie 850-875; part sociale Métallurgique de Prayon 1515-1375; 1/10 action Vieille Montagne 3250-3315.

Aux glaceries: Auvelais 18250-18425; Charleroi 4150-4130; Moustier-sur-Sambre 18800-18650; St-Roch 21800-21500.

Aux verreries: action privilégiée Bennert-Bivort et Courcelles Réunis 710-775; action de jouissance Libbey-Owens 5618-5525.

Aux industries de la construction: Carrières de Porphyre de Quenast 3150-3190; action ordinaire Ciments de Visé 3510-3175; part de fondateur Merbes-Sprimont 7475-7075; action de dividende Tuileries du Pottelberg 5300-5600.

Aux industries textiles et soieries: L'Ensivaloise 1925-1940; action de dividende Etablissements Américains Gratry se répète à 5750; la Lainière à Verviers 1400-1450; La Vesdre 1480-1435; Linière Gantoise 5175-5100; action de jouissance Manila 4000-5360.

Aux produits chimiques: Auvelais, 1915-1885; Laeken, 4400-4025; action de capital Sidac, 4975-4950; part sociale Union Chimique Belge, 2435-2410.

Aux valeurs coloniales: part de fondateur Auxiliaire Chemins de Fer Grands Lacs, 5800-5650; action de capital Ciments du Katanga, 5675-5725; action de capital Compagnie du Congo pour le Commerce et l'Industrie, 5300-5250; action ordinaire Katanga, 49100-47900; action privilégiée Union Minière du Haut Katanga, 4975-4835.

Aux valeurs de plantations caoutchoutières: part de fondateur Hallet, 2810-2650; part de fondateur Huileries de Sumatra, 1205-1185; Selangor, 272,50-287,50.

Aux alimentations: action de capital Compagnie Industrielle Sud-Américaine, 7850-7825; Moulins La Royale, 3750-3500; action de jouissance Moulins des Trois-Fontaines, 4140-3910.

Aux industries diverses: Englebert, 4400-4075; Flandria, 3800-4125; part de fondateur Grands Magasins de l'Innovation, 4975-4600; Imprégnation des Bois, 4190-4050.

Aux actions étrangères: action de dividende Cairo Electric, 4950-4500; Chade, 12500-12525; part de fondateur Chemins de Fer Economiques du Nord, 4160-3800; part bénéficiaire Electricité et Gaz du Nord, 17625-17300; Glaces et Verres Spéciaux du Nord de la France, 8500-8650; part de fondateur Exploitations Indes Orientales, 10750-13450; part de fondateur Mopoli, 8175-7625; part sociale Arbed, 7900-7375.

Terme.

Banque de Paris et des Pays-Bas, 3685-3667,50; Barcelona Traction, 1042,50-1022,50; Brazilian Traction, 1272,50-1242,50; action de dividende Buenos-Ayres, 280-295; Héliopolis, 2187,50-2100; Industries Chimiques, 420-411,25; Royal Dutch, 5370-5425; action ordinaire Hydro Electric Securities, 1355-1215; action privilégiée Sidro, 1545-1517,50; Tanganyika, 270-261; action privilégiée Soie de Tubize, 612,50-605.

STATISTIQUES

MARCHE DE L'ARGENT A BRUXELLES.

I. — Taux officiels et taux « hors banque » (escompte et prêts).

DATES	Taux officiels (B. N. de B.)		Taux « hors banque »		Taux du « call money »
	escompte d'acceptat. et de traites domiciliées	escompte non domic. et de promesses	prêts et avances sur fonds publics nationaux	papier commercial	
21 août 1930	2,50	3,00	2,4375	0,875	0,875
22	2,50	3,00	2,4375	0,875	0,875
23	2,50	3,00	2,4375	0,875	0,75
25	2,50	3,00	2,4375	0,875	0,875
26	2,50	3,00	2,4375	0,875	0,875
27	2,50	3,00	2,4375	0,875	0,875
28	2,50	3,00	2,4375	0,875	1,00
29	2,50	3,00	2,4375	0,875	1,00
30	2,50	3,00	2,4375	0,875	1,00
1 sept. 1930	2,50	3,00	2,4375	0,875	1,25
2	2,50	3,00	2,4375	0,875	1,25
3	2,50	3,00	2,4375	0,875	1,125
4	2,50	3,00	2,4375	0,875	1,00
5	2,50	3,00	2,4375	0,875	1,00

a) La dernière quinzaine :

b) Les derniers mois (1) :

Mois	1928	1929	1929 Juin	1929 Juillet	1929 Août	1929 Septembre	1929 Octobre	1929 Novembre	1929 Décembre	1930 Janvier	1930 Février	1930 Mars	1930 Avril	1930 Mai	1930 Juin	1930 Juillet	1930 Août
Taux des reports (Caisse Générale de Reports) au 5 septembre 1930 sur les valeurs au comptant	4,25	4,35	4,50	4,50	4,50	4,50	4,50	4,50	4,50	4,50	4,50	4,50	4,50	4,50	4,50	4,50	4,50
Taux des reports (Caisse Générale de Reports) au 5 septembre 1930 sur les valeurs à terme	5,75	5,85	5,50	5,50	5,50	5,50	5,50	5,50	5,50	5,50	5,50	5,50	5,50	5,50	5,50	5,50	5,50

(1) Les chiffres annuels sont des moyennes; les chiffres mensuels sont les taux officiels à la fin de chaque mois ou des moyennes mensuelles en ce qui concerne les taux « hors banque » et les taux du « call money ».

II. — Taux des dépôts en banque au 5 septembre 1930.

BANQUES	Comptes à vue	Comptes de quinzaine	Comptes à préavis					Comptes de dépôts à :
			15 jours	1 mois	3 mois	6 mois	1 an	
Société Générale	1,00	2,45	2,50	2,75	2,75	2,75	2,75	3,75
Banque de Bruxelles	1,00	2,45	2,50	2,75	2,75	2,75	2,75	3,75
Caisse de Reports	1,00	2,51	2,50	2,75	2,75	2,75	2,75	3,75
Société Nationale de Crédit à l'Industrie	—	—	—	—	—	—	—	—

Taux des dépôts sur livrets à la Caisse Générale d'Épargne sous la garantie de l'Etat : 3.60 p. c. jus-qu'à 20.000 francs : 2.70 p. c. pour le surplus.

MARCHE DES CHANGES.

I. — Cours quotidiens des changes à Bruxelles.

DATES 1930	LONDRES 1 £ = 35 belgas	PARIS 100 fr. = 28,1773 b.	NEW-YORK (câble) 1 \$ = 7,19193 b.	AMSTERDAM 100 fl. = 289,086 b.	GENÈVE 100 fr. = 138,77 b.	MADRID 100 P. = 138,7 b.	ITALIE 100 lires = 37,852 b.	STOCKHOLM 100 cr. = 192,736 b.	OSLO 100 cr. = 192,736 b.	COPENHAGUE 100 cr. = 192,736 b.	PRAGUE 100 Kč = 21,2086 b.	MONTREAL 1 \$ = 7,19193 b.	BERLIN 100 M. = 171,321 b.	VIENNE 100 sch. = 101,20 b.	VARSOVIE 100 zł. = 80,68 b.	BUDAPEST 100 pengő = 125,79 b.
21-8	34,8015	28,1525	7,157	288,31	139,18	76,15	37,495	192,35	191,845	191,90	21,2325	7,151	170,98	101,075	80,30	125,475
22-8	34,862	28,151	7,1575	288,25	139,14	76,25	37,4875	192,40	191,875	191,90	21,23	7,1545	170,95	101,075	80,325	125,375
25-8	34,8385	28,136	7,154	288,11	139,04	78,25	37,4675	192,275	191,80	191,83	21,22	7,15	170,82	101,075	80,30	125,30
26-8	34,8215	28,135	7,151	288,125	139,—	77,70	37,455	192,325	191,65	191,725	21,2275	7,1475	170,79	101,10	80,30	125,30
27-8	34,81875	28,1345	7,151	288,09	139,—	76,30	37,46	192,35	191,60	191,65	21,225	7,15	170,765	101,10	80,25	125,30
28-8	34,8370	28,1430	7,1535	288,225	139,06	76,40	37,4625	192,375	191,72	191,725	21,2275	7,15	170,85	101,10	80,375	125,40
29-8	34,838	28,1485	7,15475	288,23	139,10	75,70	37,4725	192,35	191,775	191,80	21,235	7,1525	170,86	101,10	80,25	125,50
1-9	34,836	28,16	7,1574	288,275	139,16	75,75	37,4725	192,375	191,70	191,775	21,235	7,1545	170,85	101,10	80,29	125,425
2-9	34,838	28,151	7,1560	288,29	139,15	75,70	37,4775	192,40	191,75	191,85	21,235	7,1575	170,845	101,10	80,25	125,35
3-9	34,8425	28,1545	7,16025	288,37	139,15	75,75	37,4875	192,55	191,75	191,85	21,25	7,1565	170,86	101,125	80,225	125,35
4-9	34,8385	28,138	7,16	288,41	139,11	75,80	37,4975	192,475	191,70	191,85	21,2475	7,1595	170,875	101,10	80,30	125,35
5-9	34,8350	28,141	7,1625	288,38	139,06	75,75	37,5275	192,55	191,75	191,75	21,255	7,16	170,76	101,175	80,375	125,50

II. — Moyennes annuelles et mensuelles des changes à Bruxelles.

	Londres	Paris	New-York (câble)	Amsterdam	Genève	Madrid	Italie	Stockholm	Berlin	Vienne
1928	34,935	28,151	7,1791	288,76	138,27	119,14	37,751	192,41	171,29	101,06
1929	34,902	28,142	7,1859	288,59	138,55	105,48	37,612	192,50	171,09	101,03
1929 Juin	34,917	28,160	7,2020	289,16	138,56	101,70	37,680	192,76	171,70	101,12
1929 Juillet	34,906	28,176	7,1957	288,78	138,41	104,32	37,643	192,89	171,42	101,23
1929 Août	34,874	28,149	7,1919	288,09	138,38	105,45	37,610	192,69	171,27	101,29
1929 Septembre	34,877	28,155	7,1940	288,37	138,60	106,12	37,628	192,69	171,28	101,25
1929 Octobre	34,869	28,147	7,1607	288,18	138,50	103,73	37,499	192,24	170,97	100,72
1929 Novembre	34,867	28,150	7,1485	288,48	138,64	99,77	37,426	192,11	171,—	100,57
1929 Décembre	34,862	28,133	7,1418	288,20	138,83	98,54	37,390	192,59	171,—	100,51
1930 Janvier	34,934	28,192	7,1742	288,64	138,83	94,12	37,546	192,65	171,36	100,91
1930 Février	34,897	28,105	7,1779	287,84	138,48	91,03	37,577	192,58	171,35	101,05
1930 Mars	34,883	28,071	7,1730	287,69	138,78	88,68	37,571	192,68	171,13	101,07
1930 Avril	34,839	28,069	7,1634	287,94	138,83	89,49	37,550	192,57	170,99	100,99
1930 Mai	34,821	28,102	7,1647	288,18	138,69	87,66	37,562	192,28	170,98	100,99
1930 Juin	34,819	28,121	7,1658	288,06	138,80	84,36	37,540	192,42	170,93	101,08
1930 Juillet	34,808	28,142	7,1537	287,83	138,98	82,395	37,477	192,33	170,74	101,08
1930 Août	34,829	28,130	7,1507	288,10	139,04	77,830	37,458	192,30	170,83	101,06

III. — Change à terme. (Report « R » ou déport « D » exprimés en belgas.)

DATES	POUR 1 £		POUR 100 FR. FR.		POUR 1 \$		POUR 100 FLORINS	
	acheteur	vendeur	acheteur	vendeur	acheteur	vendeur	acheteur	vendeur
A 1 mois :								
21 août 1930	D 0,016	D 0,014	—	pair	—	R 0,0005	—	pair
22 —	—	D 0,014	—	D 0,004	—	pair	—	pair
23 —	—	D 0,018	—	D 0,012	—	pair	—	pair
25 —	D 0,015	—	D 0,010	—	D 0,00050	—	—	pair
26 —	D 0,012	—	D 0,005	—	pair	—	—	pair
27 —	D 0,010	—	D 0,005	—	R 0,00075	—	—	pair
28 —	D 0,007	D 0,006	D 0,004	—	R 0,00050	—	D 0,05	—
29 —	D 0,009	—	—	D 0,005	R 0,00050	—	—	pair
30 —	D 0,007	—	D 0,006	—	R 0,00050	—	—	pair
1 septembre 1930	D 0,006	—	D 0,006	—	R 0,00050	—	—	pair
2 —	D 0,006	—	D 0,004	—	R 0,00050	—	—	pair
3 —	D 0,005	—	D 0,004	—	R 0,00050	—	—	pair
4 —	D 0,004	—	pair	—	R 0,00050	—	—	pair
5 —	D 0,005	—	pair	—	—	R 0,0005	—	pair
A 3 mois :								
21 août 1930	D 0,020	D 0,019	—	pair	—	R 0,002	—	pair
22 —	—	D 0,020	—	D 0,008	R 0,001	—	—	pair
23 —	—	D 0,026	—	D 0,012	R 0,0015	—	—	pair
25 —	D 0,025	—	D 0,012	—	D 0,00175	—	—	pair
26 —	D 0,020	—	D 0,010	—	R 0,0015	—	—	pair
27 —	D 0,018	—	D 0,010	—	R 0,0015	—	—	pair
28 —	D 0,015	D 0,014	D 0,008	—	R 0,0015	—	D 0,05	—
29 —	D 0,018	—	—	D 0,009	R 0,00175	—	—	pair
30 —	D 0,015	—	D 0,012	—	R 0,0015	—	—	pair
1 septembre 1930	D 0,014	—	D 0,012	—	R 0,0015	—	—	pair
2 —	D 0,010	—	D 0,010	—	R 0,0015	—	—	pair
3 —	D 0,010	—	D 0,008	—	R 0,0015	—	—	pair
4 —	D 0,010	—	R 0,005	—	R 0,0015	—	—	pair
5 —	D 0,010	—	R 0,005	—	—	R 0,0015	—	pair

INDICES DES PRIX EN BELGIQUE.

Indices simples des prix de détail (d'après le « Moniteur belge »).

(Base: avril 1914, indice 100).

DATES	Anvers	Bruxelles	Gand	Liège	Pour le royaume		
					en fr.-pap.	en fr.-or (1)	
Année 1928	plus haut	894	903	848	848	852	123
	plus bas	844	852	801	798	805	116
	moyenne	861	868	817	813	820	118
Année 1929	plus haut	945	952	890	894	897	129
	plus bas	897	909	852	851	856	123
	moyenne	919	928	869	870	875	126
1929	15 juin	911	918	861	861	867	125
	15 juillet	916	923	866	866	871	126
	15 août	925	931	872	875	879	127
	15 septembre	935	940	881	887	889	128
	15 octobre	941	947	887	893	894	129
	15 novembre	943	951	889	894	897	129
	15 décembre	945	952	890	894	897	129
1930	15 janvier	942	951	889	891	895	129
	15 février	935	944	882	883	890	128
	15 mars	919	934	868	869	879	127
	15 avril	904	924	858	854	870	125
	15 mai	900	917	852	851	867	125
	15 juin	900	917	850	850	866	125
	15 juillet	907	920	854	854	869	125
	15 août	908	921	856	858	872	126

Indices des prix de gros.

DATES	Belgique (Revue du Travail) Base : avril 1914		Angleterre (B. of Trade) Base : 1913	Allemagne (Officiel) Base : 1913	États-Unis (B. of Labor) Base : 1926 (2)	
	francs-papier	francs-or (1)				
Année 1928	plus haut	855	123	144	142	100
	plus bas	830	120	138	138	96
	moyenne	843	122	140	140	98
Année 1929	plus haut	869	125	140	140	98
	plus bas	823	119	132	134	94
	moyenne	851	123	136	137	96
1929	Mai	851	123	136	135	96
	Juin	848	122	136	135	96
	Juillet	858	124	137	138	98
	Août	850	122	136	138	98
	Septembre	846	122	136	138	97
	Octobre	838	121	136	137	96
	Novembre	834	120	134	135	94
	Décembre	823	119	132	134	94
1930	Janvier	808	116	131	132	93
	Février	791	114	128	129	92
	Mars	774	112	124	126	91
	Avril	777	112	124	127	91
	Mai	774	112	122	126	89
	Juin	750	108	121	124	86
	Juillet	739	107	119	125	84

(1) Sur la base du taux de stabilisation.

(2) Sur la base de 1913, l'index moyen de l'année 1926 était 151,1.

RENDEMENT DE QUELQUES FONDS D'ETAT BELGES ET CONGOLAIS.

DATES	Rente Belge 3 p. c., 2 ^e série net d'impôts (*)		Rest. Nat. 1919 5 p. c. net d'impôts		Consolidé 1921, 6 p. c. impôt 2 p. c.		Congo 1906, 4 p. c. net d'impôts (*)		Congo 1896, 4 p. c. net d'impôts		Intérieur à prime 1920, 5 p. c. net d'impôts, remboursable en 75 ans par 750/500 fr.			D. de Guerre 1922, 5 p. c. net d'imp. tit. de 250 fr. remb. en 90 ans par 300 fr. ou avec lots			Dettes belges 1925, 5 p. c., impôt 2 p. c. remb. en 20 ans à partir du 1-1-35.		
	Cours	Rend.	Cours	Rend.	Cours	Rend.	Cours	Rend.	Cours	Rend.	Cours	Rend. eu égard au cours seul ¹	Rend. en tenant compte de la prime de remb.	Cours	Rend. au cours seul ¹	Rend. en tenant compte de la prime de remb.	Cours	Rend. eu égard au cours seul ¹	Rend. en tenant compte de la durée de l'empr.
1928 3 janvier	57,50	5,11	78,50	6,37	91,—	6,46	60,25	6,51	65,10	6,14	422,50	5,92	6,54	207,75	6,02	6,87	74,85	6,55	7,56
1929 2 janvier	63,—	4,67	86,50	5,78	98,65	5,96	69,—	5,68	69,—	5,80	486,50	5,14	5,63	252,50	4,95	5,61	84,25	5,82	6,49
1929 1 ^{er} juillet	64,75	4,54	91,15	5,49	100,50	5,85	66,50	5,89	71,—	5,63	500,—	5,—	5,48	248,75	5,03	5,70	89,—	5,51	5,97
1 ^{er} août	65,—	4,52	91,—	5,49	100,—	5,88	72,10	5,44	79,—	5,06	502,25	4,98	5,45	250,—	5,—	5,67	89,—	5,51	5,97
2 septembre	64,75	4,54	90,50	5,52	100,25	5,87	68,50	5,72	77,—	5,19	502,50	4,98	5,45	250,25	4,99	5,66	89,—	5,51	5,97
1 ^{er} octobre	65,—	4,52	90,50	5,52	100,—	5,88	67,—	5,85	73,10	5,47	500,—	5,—	5,48	249,—	5,02	5,69	89,—	5,51	5,97
4 novembre	65,—	4,52	90,50	5,52	100,25	5,87	67,50	5,81	73,—	5,48	495,50	5,05	5,54	241,50	5,18	5,88	86,—	5,70	6,29
2 décembre	65,—	4,52	90,50	5,52	100,—	5,88	67,50	5,81	72,25	5,54	495,—	5,05	5,54	244,50	5,11	5,80	84,—	5,83	6,52
1930 3 janvier	65,50	4,49	90,50	5,52	100,25	5,87	68,—	5,76	71,05	5,63	495,—	5,05	5,54	247,—	5,06	5,74	86,25	5,68	6,32
3 février	69,—	4,26	90,50	5,52	102,25	5,75	71,90	5,45	79,10	5,06	505,50	4,95	5,42	259,—	4,83	5,46	90,—	5,44	5,91
3 mars	68,50	4,29	93,50	5,35	101,65	5,78	72,40	5,41	84,—	4,76	504,75	4,95	5,44	253,25	4,94	5,59	92,—	5,33	5,69
1 ^{er} avril	70,50	4,17	93,50	5,35	102,35	5,74	75,10	5,22	88,—	4,55	508,—	4,92	5,40	257,25	4,86	5,50	95,—	5,16	5,38
1 ^{er} mai	76,—	3,87	93,50	5,35	101,65	5,78	74,85	5,24	81,60	4,91	510,50	4,90	5,37	258,50	4,84	5,47	95,50	5,13	5,33
2 juin	75,—	3,92	93,50	5,35	103,—	5,71	79,25	4,95	84,—	4,76	516,50	4,84	5,30	261,75	4,78	5,40	96,50	5,08	5,23
1 ^{er} juillet	76,25	3,86	97,60	5,12	103,—	5,71	76,10	5,15	80,—	5,—	512,50	4,88	5,33	265,—	4,72	5,33	95,60	5,13	5,32
1 ^{er} août	77,—	3,90	99,—	5,05	103,—	5,71	75,50	5,30	79,55	5,03	518,75	4,82	5,28	265,25	4,71	5,33	97,60	5,02	5,13
1 ^{er} septembre	78,50	3,82	98,40	5,08	102,50	5,74	77,—	5,19	78,65	5,09	521,—	4,80	5,25	261,25	4,78	5,41	97,50	5,03	5,14

(*) Net d'impôts à partir du 16 juillet 1930.

INDICE MENSUEL DE LA BOURSE DE BRUXELLES (30 titres à revenu fixe, 120 titres à revenu variable.)

	TITRES A REVENU FIXE					TITRES A REVENU VARIABLE													
	Dettes belges directe et indirecte	Emprunts pro- vincés et commun.	Obliga- tions 4 % impôt 13.20 %	Obliga- tions 6 % net d'impôt	Tous TITRES A REVENU FIXE	Banques	Entrepr. immobil. hypothéc. et hôtelières	Tramw. ch. de fer économ. et vicinaux	Tramw. et électri- cité (Trusts)	Gaz et électricité	Métal- lurgie	Char- bonnages	Zincs, plombs, mines	Glaceries et verreries	Textiles et soieries	Colo- niales	Divers	Tous TITRES A REVENU VARIABLE	
Indice par rapp. au mois préc.																			
1930 1 ^{er} août	101	101	100	100	101	97	94	92	95	98	98	100	85	98	89	89	94	94	
1 ^{er} septembre	100	101	100	100	100	103	81	97	99	99	101	99	94	97	95	98	94	98	
Indice par rapport au 1-1-28 :																			
1929 1 ^{er} juillet	116	114	110	106	111	87	114	93	92	99	155	187	79	155	81	84	105	98	
1 ^{er} août	116	115	112	106	112	87	114	96	95	103	151	184	87	164	85	90	106	100	
2 septembre	116	117	113	105	112	87	112	91	99	103	163	180	94	158	85	97	107	104	
1 ^{er} octobre	116	118	112	106	112	76	99	83	86	93	141	177	85	135	76	79	97	91	
4 novembre	115	117	114	106	112	73	94	77	83	89	128	157	79	132	74	77	92	87	
2 décembre	114	117	113	105	111	67	90	70	72	82	111	142	70	127	68	82	81	77	
1930 3 janvier	115	117	115	107	113	67	90	70	71	82	109	141	66	121	65	83	81	76	
3 février	118	120	108	107	113	65	90	73	73	86	114	133	66	126	61	83	80	77	
3 mars	119	119	113	107	114	60	78	67	62	77	99	116	58	114	53	51	75	67	
1 ^{er} avril	121	120	113	108	115	64	82	73	69	86	105	109	61	111	54	65	77	74	
1 ^{er} mai	122	119	114	107	115	64	84	76	70	88	104	116	64	109	57	69	79	76	
2 juin	123	123	115	108	116	61	79	69	67	84	95	114	58	95	56	64	78	72	
1 ^{er} juillet	124	121	116	108	117	56	74	68	61	81	88	113	48	92	54	58	75	67	
1 ^{er} août	125	123	117	108	117	54	69	62	57	79	86	112	41	90	49	52	70	63	
1 ^{er} septembre	125	124	117	108	118	56	56	60	57	78	87	111	38	87	46	51	66	62	

PRODUCTION INDUSTRIELLE DE LA BELGIQUE (1).

PÉRIODES	MINES DE HOUILLE										
	NOMBRE MOYEN D'OUV.		PRODUCTION EN MILLIERS DE TONNES PAR BASSIN							Nombre moyen de jours d'extraction	Stock à fin de mois (milliers de tonnes)
	du fond	fond et surface	Mons	Centre	Charleroi	Namur	Liège	Campine	TOTAL		
1928 Moyenne mensuelle	113.354	161.401	487	373	675	36	483	241	2.295	24,8	1.489
1929 Moyenne mensuelle	105.506	151.253	477	360	647	35	456	270	2.244	24,6	453
1929 Mai	103.487	149.876	439	340	616	33	435	258	2.122	23,6	415
Juin	101.936	147.573	484	352	639	33	437	255	2.200	24,7	354
Juillet	96.819	143.504	483	358	653	34	443	260	2.231	26,2	322
Août	100.837	146.022	487	349	639	34	437	274	2.220	25,7	309
Septembre	100.348	145.021	455	342	618	33	427	257	2.132	24,7	278
Octobre	104.048	149.241	448	376	663	36	469	288	2.280	25,7	280
Novembre	111.036	157.371	498	362	649	36	459	302	2.306	24,1	305
Décembre	111.851	157.620	470	347	633	34	461	292	2.237	21,0	322
1930 Janvier	113.047	159.662	530	396	699	38	493	333	2.489	25,9	498
Février	111.214	157.151	486	364	645	34	441	303	2.274	23,9	720
Mars	108.668	154.316	484	360	665	37	466	321	2.333	25,1	1.102
Avril	107.617	153.546	483	352	631	35	448	308	2.258	24,9	1.327
Mai	107.435	153.577	472	359	642	35	455	326	2.290	25,0	1.459
Juin	106.734	152.955	421	322	592	31	406	282	2.054	22,9	1.585
Juillet	102.271	147.428	371	361	657	36	471	315	2.212	25,3	1.719

PÉRIODES	COKES		AGGLOMÉRÉS		Hauts fourneaux en activité à la fin de la période	MÉTALLURGIE. — PRODUCTION EN MILLIERS DE TONNES					
	Production (milliers de tonnes)	Nombre d'ouvriers	Production (milliers de tonnes)	Nombre d'ouvriers		Fonte	Aciers bruts	Pièces d'acier moulées	Aciers finis	Fers finis	Zinc brut
1929 Moyenne mensuelle	499	6.319	168	1.157	58 (2)	341	334	10,1	296	13,2	16,8
1929 Mai	517	6.372	157	1.153	56	348	331	9,8	299	13,1	17,0
Juin	494	6.267	164	1.118	57	342	339	10,4	299	13,3	16,5
Juillet	506	6.236	164	1.113	56	347	345	10,8	298	13,1	16,7
Août	504	6.241	168	1.118	57	348	355	10,3	306	14,3	16,0
Septembre	488	6.254	164	1.108	57	347	337	9,8	288	11,8	15,9
Octobre	499	6.299	174	1.115	58	361	358	11,2	316	12,9	17,1
Novembre	490	6.332	167	1.146	58	340	323	9,6	286	11,9	17,2
Décembre	494	6.160	164	1.159	58	340	313	10,4	284	10,8	17,6
1930 Janvier	506	6.460	165	1.111	58	343	330	10,6	296	11,4	—
Février	452	6.423	143	1.108	57	315	311	10,1	271	10,2	—
Mars	498	6.409	144	1.082	57	342	349	10,2	259 (3)	10,6	—
Avril	475	6.210	159	1.093	56	313	303	9,7	252	11,2	—
Mai	475	6.124	171	1.085	54	300	285	9,5	241	10,6	—
Juin	438	6.051	159	1.113	51	265	245	8,0	205	8,5	—
Juillet	431	6.089	176	1.090	49	260	256	8,1	209	10,1	—

(1) Statistique du ministère de l'Industrie et du Travail, publiée par la « Revue du Travail ».

(2) Au 31 décembre.

(3) A partir du mois de mars, les aciers demi-finis ne sont plus compris dans ce tonnage, tandis qu'ils l'étaient précédemment pour certaines usines.

PRODUCTION INDUSTRIELLE DE LA BELGIQUE.

Industries diverses.

II.

PÉRIODES	MARGARINE ET BEURRES ARTIFICIELS			ALLUMETTES			PÊCHE		OR	CUIVRE
	Production	Déclarations en consommat.	Déclarations à l'exportation	Fabrication	Destination donnée à la fabrication indigène		Ventes à la minque d'Ostende		extrait au Congo	extrait au Congo
					Consom- mation	Exportation (avec décharge de l'accise)	Quantité	Valeur		
		(Tonnes)	(Tonnes)						(Tonnes)	
1928 Moyenne mensuelle	3.702	3.366	336	5.175	1.777	3.294	1.342	4.876	283,2	9.403
1929 Moyenne mensuelle	4.110	3.740	368	6.141	1.459	4.576	1.279	4.827	333,3	11.300
1929 Mai	3.946	3.604	340	5.689	1.107	4.434	1.255	3.739	323,1	12.000
Juin	3.447	3.076	374	6.068	1.472	3.644	1.125	4.289	326,3	11.500
Juillet	3.785	3.436	347	5.980	1.097	5.620	1.319	5.227	352,1	11.800
Août	4.239	3.858	381	5.499	1.368	4.248	1.172	5.120	362,4	12.200
Septembre	3.927	3.627	304	6.109	1.178	4.779	1.029	3.707	353,3	12.800
Octobre	5.061	4.544	504	6.584	2.213	5.225	1.181	5.200	369,9	
Novembre	4.399	3.815	593	6.343	1.575	5.072	1.134	5.370	366,4	35.000
Décembre	4.536	4.242	286	5.665	1.456	3.981	1.286	6.669	409,4	
1930 Janvier	4.495	4.163	322	5.823	2.030	5.344	890	3.741	381,1	
Février	3.575	3.265	308	5.745	1.573	4.402	671	2.730	354,6	
Mars	3.873	3.516	358	6.014	1.554	3.807	1.731	6.243	370,7	
Avril	3.862	3.467	394	6.082	1.380	4.762	1.247	5.348	347,7	
Mai	3.327	2.895	428	5.422	1.657	2.946	1.117	3.763	351,6	
Juin	3.015	2.637	383	4.768	1.438	3.158	748	3.603	353,2	
Juillet	3.740	3.346	387	5.228	1.659	4.511	813	4.191		

STATISTIQUE DU CHOMAGE EN BELGIQUE (1).

MOIS	ASSURÉS EN ÉTAT DE CHÔMAGE AU DERNIER JOUR OUVRABLE DU MOIS								TOTAL DES JOURNÉES PERDUES			
	Chiffres absolus				Moyenne pour cent assurés				a		b	
	Chômage complet		Chômage intermittent		Chômage complet		Chômage intermittent					
	1928	1929	1928	1929	1928	1929	1928	1929	1928	1929	1928	1929
Juillet	4.471	4.037	23.768	16.452	0,7	0,6	3,8	2,6	93	68	1,52	1,14
Août	3.397	3.200	23.888	15.614	0,5	0,5	3,8	2,5	94	60	1,57	1,00
Septembre	3.464	3.492	20.561	16.714	0,6	0,5	3,3	2,6	85	62	1,42	1,04
Octobre	3.957	3.291	22.458	13.930	0,6	0,5	3,5	2,2	70	61	1,17	1,02
Novembre	3.563	6.895	13.915	13.176	0,6	1,1	2,2	2,1	65	75	1,08	1,25
Décembre	11.988	15.761	28.218	29.309	1,9	2,4	4,5	4,6	113	130	1,89	2,17
	1929	1930	1929	1930	1929	1930	1929	1930	1929	1930	1929	1930
Janvier	22.657	22.542	24.945	25.782	3,5	3,5	3,9	4,0	252	233	4,20	3,90
Février	28.772	16.185	42.197	31.222	4,6	2,6	6,8	4,9	389	245	6,49	4,08
Mars	6.025	14.030	21.519	28.469	0,9	2,2	3,4	4,5	120	197	2,13	3,28
Avril	2.507	13.715	12.361	36.606	0,4	2,2	1,9	5,8	44	250	0,73	4,14
Mai	2.382	12.119	8.686	38.761	0,4	1,9	1,4	6,1	33	227	0,60	3,79
Juin	2.559	12.226	11.194	41.336	0,4	1,9	1,8	6,5	46	196	0,77	3,27

a) Par mille assurés et par semaine.

b) En pour cent de l'ensemble des journées qu'auraient pu fournir les assurés.

(1) Statistique du ministère de l'Industrie et du Travail, publiée par la « Revue du Travail ».

ACTIVITE DE LA CONSTRUCTION. — Juillet 1930.

	AUTORISATIONS DE BATIR (*)			
	Constructions d'immeubles	Reconstructions	Transformations	TOTAL
Agglomération bruxelloise :				
Anderlecht	24	—	8	32
Bruxelles	9	3	115	127
Etterbeek	3	3	20	26
Forest	8	—	17	25
Ixelles	1	—	33	34
Jette	—	—	—	—
Koekelberg	11	—	9	20
Molenbeck-Saint-Jean	4	—	50	54
Saint-Gilles	—	—	23	23
Saint-Josse-ten-Noode	—	—	14	14
Schaerbeek	34	—	64	98
Uccle	12	—	55	67
Watermael-Boitsfort	—	—	—	—
Woluwe-Saint-Lambert	9	—	14	23
Anvers	2	2	204	208
Gand	32	—	23	55
Liège	20	—	90	110
Juillet 1930	169	8	739	916
Année 1928	3.214	124	8.344	11.682
Année 1929	2.911	136	10.020	13.067
Mai 1929	309	12	1.155	1.476
Juin	289	9	965	1.263
Juillet	234	11	908	1.153
Août	218	18	908	1.144
Septembre	232	16	818	1.066
Octobre	240	16	938	1.194
Novembre	152	7	684	843
Décembre	194	10	638	842
Janvier 1930	155	18	676	849
Février	223	11	783	1.017
Mars	284	8	932	1.224
Avril	252	24	834	1.110
Mai	228	10	763	1.001
Juin (**)	186	14	679	879

(*) Les communes de Jette et de Watermael-Boitsfort n'ont pas fait parvenir les renseignements nécessaires.

(**) Les chiffres manquants de Gand ont été ajoutés.

INDICES DES VENTES A LA CONSOMMATION EN BELGIQUE.

Base: moyenne mensuelle du chiffre d'affaires de 1927 = 100.

PÉRIODES.	Grands magasins						Magasins à succursales		Coopératives et magasins patronaux					
	Vêtements		Ameublement		Articles de ménage et divers		Alimentation		Boulangerie		Alimentation		Vêtements	
	1928	1929	1928	1929	1928	1929	1928	1929	1928	1929	1928	1929	1928	1929
Août	79	96	92	115	105	114	121	142	95	104	113	134	102	126
Septembre	105	109	120	132	116	136	116	126	89	91	115	124	121	130
Octobre	147	162	137	155	119	123	127	136	96	105	127	145	162	204
Novembre	105	131	131	142	127	148	120	140	90	96	123	141	132	166
Décembre	140	140	168	187	192	222	150	149	92	96	141	148	146	169
	1929	1930	1929	1930	1929	1930	1929	1930	1929	1930	1929	1930	1929	1930
Janvier	108	106	141	131	124	117	129	127	89	96	136	140	162	174
Février	93	104	119	123	109	129	122	134	86	92	129	133	128	150
Mars	140	132	140	142	116	106	133	124	100	95	135	137	175	169
Avril	132	145	135	154	102	127	127	133	91	91	128	130	153	182
Mai	140	141	136	174	110	126	129	133	89	93	127	136	155	161
Juin	147	146	158	156	165	176	124	131	89	(1) 84	125	(1) 127	139	(1) 155
Juillet	107	(1) 99	115	(1) 112	127	151	138	142	95		135		127	

(1) Indices provisoires.

ABATAGES DANS LES PRINCIPAUX ABATTOIRS DU PAYS.

	Gros bétail (Bœufs, taureaux, vaches, génisses)	Chevaux	Veaux	Porcs, porcelets	Moutons, agneaux, chèvres
	<i>Nombre de bêtes abattues.</i>				
Moyenne mensuelle 1928	10.976	743	12.521	20.377	8.215
Moyenne mensuelle 1929	11.599	1.167	11.633	15.991	8.382
1929 Mai	11.674	717	15.017	18.496	3.908
Juin	9.878	926	12.417	15.452	3.236
Juillet	11.893	998	13.663	17.588	3.882
Août	11.692	1.424	12.231	13.903	4.413
Septembre	12.039	1.295	11.280	13.312	5.853
Octobre	15.139	1.622	12.159	17.383	20.146
Novembre	11.316	1.593	8.966	13.985	18.450
Décembre	11.821	1.683	8.609	14.380	15.005
1930 Janvier	11.644	1.556	9.696	15.915	11.121
Février	10.155	1.371	8.397	14.581	6.532
Mars	9.357	1.231	9.274	15.240	3.646
Avril	9.900	993	10.770	14.732	3.525
Mai	10.376	1.060	12.185	17.195	3.298
Juin	8.245	810	10.767	17.937	2.264
Juillet	10.519	1.145	13.018	23.168	3.558

MOUVEMENT DU PORT D'ANVERS (1).

PÉRIODES	NAVIGATION MARITIME						NAVIGATION FLUVIALE			
	ENTRÉES			SORTIES			ENTRÉES		SORTIES	
	Nombre de navires	Tonnage en milliers de tonnes de jauge	Tonnage moyen tonnes de jauge	Nombre de navires			Nombre de bateaux	Capacité en milliers de stères	Nombre de bateaux	Capacité en milliers de stères
				chargés	sur lest	Ensemble				
1928 Moyenne mensuelle	944	1.967	2.091	801	138	939	3.624	1.013	3.589	993
1929 Moyenne mensuelle	965	2.027	2.101	808	161	969	3.495	1.051	3.457	1.026
1929 Juin	1.015	2.167	2.134	832	164	996	4.214	1.203	3.634	1.126
Juillet	1.019	2.040	2.003	846	177	1.023	3.911	1.177	3.956	1.236
Août	1.049	2.165	2.064	879	173	1.052	3.930	1.175	3.800	1.107
Septembre	1.014	2.112	2.082	828	168	996	3.783	1.114	3.581	1.066
Octobre	981	2.060	2.100	842	168	1.010	4.132	1.253	4.126	1.137
Novembre	939	1.983	2.112	760	162	922	3.676	1.089	3.694	1.115
Décembre	935	2.073	2.219	790	168	958	3.624	1.119	3.489	1.024
1930 Janvier	1.007	2.092	2.077	818	161	979	3.779	1.156	3.800	1.191
Février	863	1.780	2.063	759	116	875	3.320	1.018	3.307	1.011
Mars	940	1.996	2.123	796	133	929	3.748	1.113	3.616	1.039
Avril	846	1.760	2.075	745	130	875	3.493	1.057	3.487	1.036
Mai	943	2.093	2.221	806	136	942	3.609	1.036	3.781	1.097
Juin	904	1.976	2.185	729	145	874	3.469	974	3.435	957
Juillet	919	1.997	2.173	761	168	929	3.760	1.053	3.714	1.017
Août	920	1.977	2.149	783	147	930				

(1) Chiffres communiqués par le capitaine du port d'Anvers.
(2) Ces chiffres ne nous sont pas encore parvenus.

MOUVEMENT DU PORT DE GAND.

PÉRIODES	ENTRÉES		SORTIES	
	Nombre de navires	Tonnage en milliers de tonnes de jauge	Nombre de navires	Tonnage en milliers de tonnes de jauge
1928 Moyenne mensuelle	218	188	218	188
1929 Moyenne mensuelle	240	244	240	244
1929 Mai	256	254	268	270
Juin	247	257	225	226
Juillet	249	276	256	275
Août	267	283	277	295
Septembre	255	268	241	261
Octobre	297	303	286	290
Novembre	266	280	275	280
Décembre	226	220	228	227
1930 Janvier	263	277	266	279
Février	231	246	226	236
Mars	281	278	280	289
Avril	219	232	224	232
Mai	243	258	242	255
Juin	204	248	199	240
Juillet	222	255	222	251

RENDEMENT DES IMPOTS EN BELGIQUE (d'après le « Moniteur belge »).

1° Recettes fiscales sans distinction d'exercices (non compris les additionnels provinciaux et communaux).

(En millions de francs.)

PÉRIODES	Contributions directes	Douanes et accises	Enregistrement	Recettes globales pour la période	Recettes globales cumulatives de janvier au mois indiqué inclusivement
Année 1928	3.284	2.007	3.970	9.261	—
Année 1929	3.439	2.305	4.092	9.836	—
1929 Mai	307	196	347	850	3.916
Juin	305	189	325	819	4.735
Juillet	396	186	328	910	5.645
Août	312	214	352	878	6.523
Septembre	254	193	326	773	7.295
Octobre	317	216	380	913	8.208
Novembre	304	197	318	819	9.028
Décembre	276	211	322	808	9.836
1930 Janvier	349	205	299	854	854
Février	246	192	244	682	1.536
Mars	252	195	279	726	2.262
Avril	312	213	258	783	3.044
Mai	294	200	290	784	3.828
Juin	204	193	231	628	4.456
Juillet	294	192	215	701	5.157

2° Recettes totales d'impôts effectuées jusqu'au 31 juillet 1930 pour les exercices 1929 et 1930.

(non compris les additionnels provinciaux et communaux).

(En millions de francs.)

	Exercice 1929		Exercice 1930		Juillet 1930	
	Recettes effectuées	Evaluations budgétaires (12/12 ^{es})	Recettes effectuées	Evaluations budgétaires (7/12 ^{es})	Recettes effectuées pour	
					l'exerc. 1929	l'exerc. 1930
I. Contributions directes	3.506	2.821	1.051	1.750	83	211
II. Douanes et accises	2.319	1.874	1.362	1.289	—	192
dont douanes	1.319	1.000	820	776	—	106
accises	835	745	443	423	—	62
III. Enregistrement	4.090	3.333	1.808	1.808	—	215
dont enregistrement et transcr. .	971	720	418	554	—	51
successions	430	270	306	117	—	28
timbre, taxe de transm. .	2.644	2.307	133	1.115	—	133
Total	9.916	8.028	4.221	4.847	83	618
Différence (±) par rapport aux évaluations budgétaires	+ 1.888		— 626			

NOTE : L'exercice fiscal commence le 1^{er} janvier pour se terminer le 31 octobre de l'année suivante. Pour les impôts directs, la période de perception dépasse de 10 mois l'année civile; la remise des déclarations par le contribuable et l'établissement des rôles par l'administration prennent, en effet, un certain temps. Les chiffres, pour cette catégorie d'impôts, ne sont donc définitifs qu'à partir de la clôture de l'exercice.

CAISSE GENERALE D'EPARGNE (sous la garantie de l'Etat).

Dépôts sur livrets (particuliers exclusivement) (1).

En milliers de francs.

PÉRIODES	Versements	Remboursements	Excédents	Solde des dépôts à la fin de la période (2)	Nombre de livrets à fin d'année
Année 1928	1.576.152	985.534	590.618	4.170.009	4.574.834
Année 1929	2.201.367	1.135.723	1.065.644	5.433.063	4.753.157
1929 Mai	167.051	93.596	73.455	4.583.436	
Juin	175.958	102.350	73.608	4.657.044	
Juillet	208.643	104.061	104.582	4.761.626	
Août	173.428	101.881	71.547	4.833.173	
Septembre	171.626	92.031	79.595	4.912.768	
Octobre	199.089	96.708	102.381	5.015.149	
Novembre	201.375	88.006	113.369	5.128.518	
Décembre	229.882	122.747	107.135	5.433.063	
1930 Janvier	352.276	102.649	249.627	5.682.689	
Février	268.926 (3)	102.840 (3)	166.086 (3)	5.845.496 (3)	
Mars	260.279 (3)	115.448 (3)	144.831 (3)	5.990.327 (3)	
Avril	260.640 (3)	115.266 (3)	145.374 (3)	6.135.701 (3)	
Mai	285.394 (3)	119.010 (3)	166.384 (3)	6.302.085 (3)	
Juin	243.213 (3)	112.960 (3)	130.253 (3)	6.432.338 (3)	
Juillet	299.438 (3)	115.158 (3)	184.280 (3)	6.616.618 (3)	

(1) Les chiffres du présent tableau ont été rectifiés de manière à ne plus donner dorénavant que les mouvements de l'épargne pure.

(2) Les soldes des années 1928 et 1929 et celui de décembre 1929 comprennent les intérêts capitalisés de l'exercice.

(3) Chiffres approximatifs provisoires.

COURS DES METAUX PRECIEUX A LONDRES.

DATES	Or		Argent		Rapport or — argent
	En sh. et p. par once (2) d'or fin	En francs (1) par kg. d'or fin	En deniers par once (2) au titre stand. (222/240)	En francs (1) par kg. de fin	
1928 2 janvier	84/11	23.810,16	26 7/16	667,83	35,65
1929 1 ^{er} janvier	84/11 1/4	23.806,79	26 3/8	665,99	35,75
1929 1 ^{er} juillet	84/11 1/2	23.846,78	24 1/16	608,47	39,19
» 1 ^{er} août	84/11 1/2	23.829,70	24 5/16	614,35	38,79
» 2 septembre	84/11 1/2	23.818,09	24 3/16	610,90	38,99
» 1 ^{er} octobre	84/11	23.807,10	23 5/16	588,82	40,43
» 1 ^{er} novembre	84/11 1/2	23.811,61	22 15/16	579,17	41,11
» 2 décembre	84/11 1/2	23.809,56	22 1/2	568,07	41,91
1930 1 ^{er} janvier	84/11 1/4	23.802,01	21 1/2	542,79	43,85
» 3 février	84/11 1/2	23.847,46	20 3/16	510,50	46,71
» 3 mars	84/11 1/2	23.823,90	18 15/16	478,42	49,80
» 1 ^{er} avril	84/10 1/2	23.786,89	19 7/16	490,77	48,47
» 1 ^{er} mai	84/11	23.774,34	19 1/2	491,84	48,34
» 2 juin	84/11 1/2	23.772,34	17 3/16	433,27	54,87
» 1 ^{er} juillet	85/0 5/8	23.798,63	15 11/16	395,46	60,18
» 1 ^{er} août	84/11 7/8	23.776,14	16	403,25	58,96
» 1 ^{er} septembre	85/0	23.800,06	16 7/16	414,64	57,40

(1) Conversion effectuée au cours de la livre sterling à Bruxelles à la date de la cotation.

(2) L'once troy = 31,103496 grammes.

SITUATION

DES

PRINCIPALES BANQUES CENTRALES

1980 — 1981

Banque Nationale de Belgique

Principaux postes des situations hebdomadaires.

(en milliers de francs)

ACTIF	30-12-1913	5-9-1929	21-8-1930	28-8-1930	4-9-1930
Encaisse :					
Or	(1) 306.377	5.104.882	6.041.938	6.048.673	6.048.744
Traites et disponibilités « or » sur l'étranger	170.328	2.741.688	4.375.665	4.362.020	4.345.431
Portefeuille-effets sur la Belgique et sur l'étranger	603.712	3.832.729	3.844.078	3.880.889	3.756.354
Avances sur fonds publics	57.901	268.250	168.277	154.547	161.458
Bons du Trésor belge et autres fonds publics (arrêté royal du 25-10-26)	—	1.711.165	1.554.935	1.555.285	1.555.561
PASSIF					
Billets en circulation	1.049.762	13.230.027	15.212.117	15.277.518	15.407.806
Comptes courants particuliers	88.333	277.793	702.273	774.464	482.253
Comptes courant du Trésor	14.541	200.371	172.087	48.687	73.962
Total des engagements à vue	1.152.636	13.708.191	16.086.477	16.100.669	15.964.021
Rapport de l'encaisse aux engagements à vue	41,36 %	57,24 %	64,76 %	64,66 %	65,11 %
Taux d'escompte des traites acceptées	5,— %	5,— %	2,50 %	2,50 %	2,50 %
Taux des prêts sur fonds publics	5,— %	6,50 %	3,50 %	3,50 %	3,50 %

(1) Y compris 57,351 « Argent, billon et divers ».

Moyennes annuelles et mensuelles des situations hebdomadaires.

DATES	ENCAISSE		Portefeuille effets sur la Belgique et sur l'étranger	Avances sur fonds publics	Bons du Trésor belge et autres fonds publics (arrêté royal du 25-10-26)	Billets en circulation	COMPTES COURANTS		Total des engagements à vue
	Or	Traites et disponibilités-or sur l'étranger					Particuliers	Trésor	
Année 1928	3.945.748	2.420.684	2.834.475	242.082	1.908.105	10.826.969	478.407	99.697	11.405.072
Année 1929	4.946.219	2.563.085	3.775.451	226.722	1.719.651	12.679.167	433.613	147.377	13.260.157
1929 Juin	4.977.801	2.317.018	3.658.405	254.484	1.711.400	12.352.120	415.335	148.863	12.916.318
Juillet	5.042.142	2.271.937	3.888.786	281.028	1.725.618	12.741.973	359.147	136.605	13.237.726
Août	5.063.802	2.561.917	3.989.086	238.729	1.731.528	13.108.657	389.535	150.396	13.648.588
Septembre	5.107.562	2.753.143	3.766.449	230.808	1.714.538	13.172.549	298.093	144.767	13.615.409
Octobre	5.129.800	2.811.878	4.031.855	254.170	1.714.726	13.440.039	377.083	146.607	13.963.729
Novembre	5.375.653	2.830.683	4.052.833	208.062	1.711.275	13.462.758	515.500	196.123	14.174.381
Décembre	5.682.355	2.813.641	3.997.407	172.360	1.694.489	13.401.947	718.889	218.916	14.339.752
1930 Janvier	5.878.022	2.857.420	4.126.151	179.796	1.624.180	13.804.218	723.859	173.402	14.701.479
Février	5.890.205	2.672.068	3.976.362	190.632	1.548.456	13.842.391	419.717	85.535	14.347.643
Mars	5.903.723	2.729.438	4.085.408	184.369	1.545.281	13.945.359	489.838	79.276	14.514.473
Avril	5.913.324	3.062.046	4.167.508	198.821	1.565.095	14.428.665	364.730	170.962	14.964.357
Mai	5.985.079	3.310.997	4.108.575	171.832	1.575.097	14.525.520	541.341	123.431	15.190.293
Juin	6.004.375	3.588.253	3.930.356	172.272	1.547.650	14.537.136	621.044	104.127	15.262.308
Juillet	6.011.860	3.969.382	3.867.629	173.268	1.562.187	15.079.420	479.872	93.545	15.652.837
Août	6.043.262	4.319.149	3.860.264	164.095	1.554.663	15.288.213	678.231	79.143	16.045.587

Banque des Règlements Internationaux à Bâle

SITUATION AU 30 JUIN 1930

(en milliers de francs suisses au pair monétaire)

ACTIF			PASSIF		
I. Encaisse disponible :			I. Capital :		
A la Banque ou en compte courant dans d'autres banques	5.120	0,5	Capital autorisé 200.000 actions de 2.500 francs suisses or chacune	500.000	
II. Emplois de fonds :			Capital émis 164.000 actions libérées de 25 p. c.	410.000	102.500 9,4
1. A vue	23.046	2,1	II. Dépôts spéciaux :		
2. A préavis de 15 jours au maximum	443.338	40,8	1. Compte de Trust des annuités	151.231	13,9
3. A préavis de 16 à 90 jours	27.684	2,6	2. Dépôt du gouvernement allemand	123.534	11,4
	494.068			274.765	
III. Placements à 90 jours au maximum (au prix d'achat) :			III. Dépôts à vue :		
1. Acceptions	239.295	22,0	1. Banques centrales :		
2. Bons du Trésor négociables	261.352	24,1	a) Pour leur compte	111.107	10,2
3. Autres placements à court terme	15.920	1,5	b) Pour le compte d'autres déposants	153.677	14,2
	516.567		2. Autres dépôts	3.642	0,3
IV. Placements à plus de 90 jours (au prix d'achat)	68.352	6,3		268.426	
V. Actifs divers	1.613	0,1	IV. Dépôts à terme :		
			Produit non encore réparti de l'Emprunt international 5 1/2 % 1930 du gouvernement allemand	438.198	0,2
			V. Postes divers	1.831	0,4
	1.085.720	100			
				1.085.720	100

SITUATION AU 31 AOUT 1930.

(en milliers de francs suisses au pair monétaire)

ACTIF			PASSIF		
I. Encaisse :			I. Capital :		
A la banque et en compte courant dans d'autres banques	3.319	0,2	Capital autorisé : 200.000 actions de 2.500 fr. suisses-or chacune	500.000	
II. Fonds à vue placés à intérêts			Capital émis : 164.000 actions libérées de 25 p. c.	410.000	102.500 6,5
	107.589	6,9	II. Dépôts à long terme :		
III. Portefeuille réescomptable (au prix d'achat) :			1° Compte de Trust des annuités	154.527	9,9
1° Effets de commerce et acceptions de banque	152.479	9,8	2° Dépôt du gouvernement allemand	76.414	4,9
2° Bons du Trésor	84.495	5,4	3° Fonds de garantie du gouvernement français	68.343	4,4
	236.974			299.284	
IV. Fonds à terme placés à intérêts :			III. Dépôts à court terme :		
1° A trois mois au maximum	541.663	34,6	1° De trois mois à six mois au maximum :		
2° De trois à six mois au maximum	440.987	28,2	a) Banques centrales pour leur compte	129.169	8,2
3° De six à neuf mois au maximum	75.624	4,8	b) Banques centrales pour le compte d'autres déposants	393.878	25,2
	1.058.274			523.047	
V. Placements divers (au prix d'achat) :			2° A trois mois au maximum :		
1° A deux ans d'échéance au maximum	150.426	9,6	a) Banques centrales pour leur compte	262.415	16,8
2° A plus de deux ans d'échéance	1.460	0,1	b) Banques centrales pour le compte d'autres déposants	142.157	9,1
	151.886		c) Autres dépôts	6.313	0,4
VI. Autres actifs				410.885	
	5.594	0,4	IV. Dépôts à vue :		
			a) Banques centrales pour leur compte	74.515	4,8
			b) Banques centrales pour le compte d'autres déposants	146.407	9,4
				220.922	
			V. Postes divers		
				6.998	0,4
TOTAL	1.563.636	100	TOTAL	1.563.636	100

Dans cette situation ne sont pas compris les fonds reçus pour le service des Emprunts internationaux, au sujet desquels des états séparés seront publiés à intervalles réguliers.

Banque Nationale Suisse

Situations hebdomadaires (en milliers de fr. s.).

DATES	Encaisse métallique (or et argent) (1)	Disponi- bilités « or » à l'étranger	Portefeuille effets sur la Suisse	Avances sur nantisse- ments	Correspon- dants	Billets en circulation	Autres engagements à vue	Rapport de l'encaisse métallique aux engagements à vue %
1928. Moyenne annuelle	507.623	371.236		63.735	27.089	823.035	107.457	54.55
1929. Moyenne annuelle	544.912	237.410	135.510	62.402	34.404	859.997	106.241	56.40
1929. Juin	534.781	261.385	121.100	62.716	26.706	839.517	119.187	55.78
Juillet	532.548	254.190	132.390	75.240	18.331	868.957	96.952	55.13
Août	541.350	216.579	151.557	62.250	22.186	868.199	75.529	57.36
Septembre	539.606	211.824	146.325	63.863	34.895	883.874	60.354	57.15
Octobre	562.273	233.964	139.598	68.301	33.905	909.257	78.565	56.92
Novembre	560.797	282.768	123.260	66.630	23.796	907.124	99.470	55.71
Décembre	588.884	293.421	106.426	62.944	18.728	898.958	123.447	57.60
1930. Janvier	618.194	355.765	129.656	69.760	28.683	912.310	245.549	53.39
Février	584.027	365.248	92.343	41.976	17.023	849.171	200.289	55.65
Mars	581.359	344.968	77.690	43.964	19.223	864.909	157.774	56.85
Avril	(1) 560.995	344.313	40.151	45.486	21.312	885.922	108.069	56.44
Mai	578.789	371.389	36.285	48.783	27.629	877.567	189.849	54.22
Juin	578.834	367.066	36.509	43.669	24.950	876.626	185.297	54.51
Juillet	578.900	300.050	41.237	54.323	28.687	895.035	144.245	55.70
Août	610.177	332.191	34.322	40.621	28.867	900.704	183.400	56.28

Taux d'escompte { actuel : 2 ½ %, depuis le 10 juillet 1930.
précédent : 3 %, depuis le 3 avril 1930.

(1) Depuis le 1^{er} avril 1930, l'argent n'est plus compris dans l'encaisse servant de couverture.

Banque de Pologne

Situations hebdomadaires (en milliers de zloty).

DATES	Encaisse métallique	Avoirs à l'étranger, devises et monnaies étrangères	Avoirs.. à l'étranger, devises et monnaies étrangères ne servant pas de couverture	Portefeuille effets	Avances sur titres	Billets en circulation	Exigibilités à vue (y compris le compte courant du Trésor)	Rapport de l'encaisse et des devises à l'ensemble des engagements à vue %
1928. Moyenne annuelle	581.052	546.192	205.335	559.835	63.520	1.128.925	604.368	65.03
1929. Moyenne annuelle	643.791	461.735	106.147	697.518	81.566	1.254.561	515.905	62.44
1929. Juin	626.385	438.174	81.188	733.064	87.865	1.214.399	525.601	61.18
Juillet	628.455	440.004	81.713	710.062	86.437	1.245.388	488.086	61.64
Août	638.111	436.536	81.946	695.531	80.400	1.265.715	460.440	62.26
Septembre	652.776	428.564	88.316	702.322	75.820	1.293.007	454.697	61.87
Octobre	675.433	422.846	90.832	719.791	76.163	1.310.263	465.425	61.85
Novembre	684.692	414.080	95.731	736.582	76.017	1.310.416	479.432	61.39
Décembre	684.883	422.802	98.359	699.682	74.984	1.285.837	479.250	62.76
1930. Janvier	700.592	400.643	106.338	684.711	74.160	1.215.102	538.314	62.81
Février	700.953	367.545	99.953	676.126	70.884	1.208.149	483.800	63.15
Mars	701.110	339.986	109.345	636.498	69.362	1.244.124	451.760	61.39
Avril	702.031	299.071	113.885	608.803	71.570	1.278.465	338.185	61.92
Mai	702.234	297.825	118.243	593.137	70.745	1.255.861	354.376	62.11
Juin	702.459	266.946	113.994	573.752	71.608	1.260.346	307.918	61.81
Juillet	703.036	246.054	109.986	585.087	74.037	1.263.043	293.480	60.97
Août	703.278	221.876	109.406	602.731	75.102	1.288.244	265.788	59.53

Taux d'escompte { actuel : 6,50 %, depuis le 13 juin 1930.
précédent : 7 %, depuis le 14 mars 1930.

Federal Reserve Banks

Situations hebdomadaires (en milliers de \$).

DATES	Réserve « or »	Autres réserves	Effets escomptés	Effets achetés sur le marché libre	Fonds publics nationaux	Billets en circulation (Federal Reserve Notes)	Dépôts (Banques associées Trésor et particuliers)	Rapport du total des réserves aux engagements à vue %
1928 Moyenne annuelle	2.873.320	149.261	829.138	325.763	290.517	1.652.284	2.410.638	69.5
1929 Moyenne annuelle	2.855.410	162.748	942.725	243.127	205.293	1.766.743	2.419.011	72.1
1929 Juin	2.843.968	141.383	977.444	112.747	147.328	1.647.435	2.365.778	74.4
Juillet	2.901.817	160.222	1.153.041	65.976	136.144	1.833.004	2.359.711	73.—
Août	2.940.032	183.314	1.064.070	79.158	157.600	1.811.038	2.377.306	74.6
Septembre	2.943.368	172.829	1.046.016	182.916	148.980	1.883.267	2.374.006	73.2
Octobre	3.012.227	149.448	857.306	333.151	140.758	1.860.300	2.387.408	74.4
Novembre	3.019.904	151.727	990.880	330.374	292.749	1.918.327	2.623.700	69.8
Décembre	2.992.966	145.782	872.310	256.518	355.144	1.938.470	2.452.683	71.5
1930 Janvier	2.929.347	175.783	567.615	319.167	484.842	1.836.854	2.422.299	72.9
Février	2.976.563	199.872	381.422	295.791	477.844	1.683.481	2.389.301	78.0
Mars	2.995.523	188.436	308.616	271.202	486.146	1.641.426	2.349.108	79.8
Avril	3.037.281	184.069	226.164	267.002	527.296	1.558.305	2.395.476	81.5
Mai	3.068.169	173.955	237.448	175.203	527.844	1.492.994	2.413.009	83.0
Juin	3.060.579	164.710	239.728	189.240	543.834	1.457.317	2.464.519	82.2
Juillet	3.018.131	159.635	236.315	148.945	590.580	1.406.600	2.481.113	81.7
Août	2.961.178	165.631	205.923	133.571	576.224	1.338.774	2.423.406	83.1

Taux d'escompte de la Federal Reserve Bank of New-York { actuel : 2.50 %, depuis le 20 juin 1930.
précédent : 3 %, depuis le 1^{er} mai 1930.

Banque d'Italie

Situations hebdomadaires (en milliers de Lit.).

DATES	Encaisse-or	Devises et avoirs à l'étranger admis dans la couverture des billets	Effets sur l'Italie	Avances sur nantisse- ments	Comptes courants débiteurs	Billets en circulation	Assignations sur la Banque	Comptes courants productifs et compte courant du Trésor	Rapport de l'encaisse et des devises à l'ensemble des engagements à vue %
1928 Moyenne annuelle	4.858.632	7.035.627	3.161.632	1.208.171	165.172	17.154.051	557.604	2.791.016	58.01
1929 Moyenne annuelle	5.137.746	5.179.544	3.741.002	1.429.508	198.251	16.496.081	467.724	1.663.627	55.39
1929 Juin	5.126.011	4.927.045	3.618.799	1.323.607	195.060	16.109.929	417.973	1.540.716	55.64
Juillet	5.158.642	4.931.079	3.934.523	1.347.595	197.481	16.690.988	447.422	1.458.933	54.25
Août	5.159.006	4.697.619	3.783.014	1.415.749	201.859	16.863.680	412.040	1.528.310	53.51
Septembre	5.159.221	5.007.909	3.732.294	1.475.598	187.975	16.629.325	417.685	1.433.501	55.01
Octobre	5.179.346	5.120.649	3.749.440	1.366.481	206.119	16.807.123	443.446	1.365.535	55.33
Novembre	5.179.464	5.296.190	3.871.029	1.469.925	204.971	16.831.563	382.400	1.387.655	56.31
Décembre	5.189.381	5.166.985	3.863.630	1.182.196	181.604	16.593.218	403.220	1.361.642	56.41
1930 Janvier	5.189.427	5.019.280	4.003.721	1.095.594	163.352	16.508.163	512.755	1.453.071	55.26
Février	5.189.737	4.884.530	3.414.339	980.946	138.121	16.085.555	419.529	1.673.936	55.42
Mars	5.190.289	4.929.043	3.070.541	1.345.110	214.855	15.924.881	389.031	1.500.224	56.81
Avril	5.201.877	4.925.873	2.987.790	1.081.738	189.914	16.093.684	395.223	1.308.340	56.91
Mai	5.203.618	5.079.813	2.911.812	1.181.956	120.871	15.852.890	326.615	1.372.747	58.59
Juin	5.268.666	5.024.657	2.791.900	963.493	118.488	15.786.618	354.718	1.390.303	58.35
Juillet	5.207.713	4.944.176	2.805.007	1.071.457	238.398	15.897.300	417.415	1.429.837	57.21
Août	5.224.276	5.056.567	2.755.632	950.921	147.428	16.143.247	369.993	1.561.048	56.88

Taux d'escompte { actuel : 5,50 %, depuis le 19 mai 1930.
précédent : 6 %, depuis le 24 avril 1930.