

UNIVERSITÉ DE NEUCHÂTEL - FACULTÉ DE DROIT
Section des Sciences commerciales, économiques et sociales

La Crise de 1929 et l'Industrie horlogère suisse

THÈSE

présentée à la Faculté de Droit, Section des Sciences commerciales
et économiques de l'Université de Neuchâtel, pour obtenir le
grade de Docteur ès sciences commerciales et économiques

par

Jean-Laurent COMTESSE

Licencié ès sciences commerciales et économiques
de l'Université de Neuchâtel

IMPRIMERIE HÉLIOGRAPHIA
LAUSANNE 1952

Monsieur Jean-Laurent Comtesse, de Neuchâtel, est autorisé à imprimer sa thèse de doctorat ès sciences commerciales et économiques: *La Crise de 1929 et l'Industrie horlogère suisse*. Il assume seul la responsabilité des opinions énoncées.

Neuchâtel, le 28 octobre 1948.

Le Directeur de la Section des sciences commerciales,
économiques et sociales :

P.-R. ROSSET.

L'INDUSTRIE HORLOGÈRE SUISSE

LA CRISE DE 1929

Introduction

Le sujet de cette étude ne se limite pas, comme le titre pourrait en donner l'impression, à l'examen de la deuxième phase d'un cycle économique, singulièrement du cycle qui s'étend aux années 1925-1936.

Nous traiterons au contraire des quatre phases principales de celui-ci, à savoir :

1. La prospérité (1925-1929)
2. La crise (1929)
3. La dépression (1929-1932)
4. La reprise (1932-1936).

Ces phases, si nous pouvons les énumérer dans l'ordre ci-dessus, ne correspondent pas nécessairement à des périodes bien déterminées d'un cycle économique.

La période de prospérité se caractérise par une phase ascendante, mais le moment auquel elle succède à la période de reprise du mouvement cyclique précédent ne peut pas, dans bien des cas, être déterminé avec précision. Le passage de la période de reprise à la période de prospérité est, en général, constitué par un redressement régulier des affaires. Dans quelques cas, et pour certains pays, la transition entre ces deux périodes est plus nette et peut être déterminée exactement. Dans des cas semblables, nous constatons que la transition a été provoquée artificiellement ou, si l'on préfère, activée dans son évolution normale par un fait économique déterminant (établissement d'une monnaie saine,

conclusion d'un traité de commerce, suppression de réglementations douanières, revision du tarif douanier, dévaluation de la monnaie nationale...).

Le fait que l'on peut, dans certains cas précis, déterminer le moment où s'opère la transition entre la dernière phase d'un cycle et la première du cycle suivant, ne saurait donc être généralisé et l'on doit admettre, au contraire, que le passage d'une phase à l'autre peut s'étendre sur plusieurs semestres. D'ailleurs, même si nous voulions établir arbitrairement le moment de cette transition, nous serions obligés de reconnaître qu'elle se produit à des périodes différentes selon les pays.

Ainsi la phase de reprise, qui suit la courte dépression de 1920-1921, fait place à une période de prospérité dès 1922 dans quelques pays, alors que, d'une manière générale, elle s'étend jusqu'en 1924 et 1925 dans la plupart d'entre eux.

La période de prospérité du cycle faisant l'objet de cette étude comprend les années 1926, 1927, 1928 et 1929. Pour certains pays, elle débute en 1925, pour d'autres, les années 1923 et 1924 sont déjà très favorables.

La crise, au sens technique du terme, est caractérisée par un renversement du mouvement ascendant de la période de prospérité. Elle est généralement extériorisée par un événement économique et politique important. On admet, par exemple, que celle qui fait l'objet de cette étude s'est produite le 13 novembre 1929, au moment du krach retentissant de la bourse de Wall Street. Celle de 1913 eut pour cause les événements politiques en Europe orientale; celle de 1920, le passage de l'économie de guerre à l'économie de paix.

Ici encore, si le moment de la crise peut être déterminé avec exactitude, cela ne signifie nullement qu'elle soit due à un événement extérieur, qui la met en évidence. Au contraire, comme nous le verrons au cours de la première partie de cette étude (p. 00), celle de novembre 1929 n'a été que l'écclatement du déséquilibre économique des années 1928 et 1929. D'ailleurs, l'équilibre ne fut que partiellement réalisé depuis la fin de la

première guerre mondiale, malgré les différentes tentatives faites dans ce sens.

En utilisant le terme de « crise » au titre de cette étude, nous n'avons pas respecté le sens technique de ce mot. Le terme de « crise » exprime cependant non seulement le passage de la phase de prospérité à la phase de dépression, mais encore un phénomène plus général et, par conséquent, moins facile à définir, qui engloberait la crise proprement dite et une période de marasme des affaires. Cette dernière période comprend d'ailleurs, dans l'acception générale du terme de « crise », aussi bien la dépression proprement dite, que les premières manifestations de la période de reprise. Le fait d'y inclure les premières années de la reprise est justifiable car si, pour l'économiste, il y a reprise — donc passage de la troisième à la quatrième phase du cycle — pour le fabricant ou le commerçant, il s'agit néanmoins d'une période de marasme. Souvent, en effet, la première, voire même la deuxième année de la période de reprise, sont encore plus faibles que la première année de dépression.

Nous donnerons donc un sens général au terme de « crise » au titre de cette étude, mais dans le texte, nous utiliserons la terminologie plus précise de l'économiste.

La phase de reprise se distingue assez nettement de celle de dépression. Ce n'est pas tant l'ampleur de l'activité économique de l'une ou l'autre période qui est déterminante, mais plutôt la direction de la tendance générale des affaires.

On peut parfaitement admettre que le résultat global de la première année de reprise soit plus faible que celui de la dernière année de dépression. Mais, dans ses variations mensuelles (en éliminant le mouvement saisonnier éventuel), il fera apparaître la fin de la dépression à un moment donné de l'année et une tendance ascendante pendant les mois suivants.

Comme c'est d'ailleurs le cas au moment du passage de la troisième à la quatrième phase, le renversement des tendances ne se manifeste pas d'une manière uniforme et à un même moment dans chaque pays. Dans chacun d'eux, nous observons encore des

LA CRISE HORLOGÈRE SUISSE

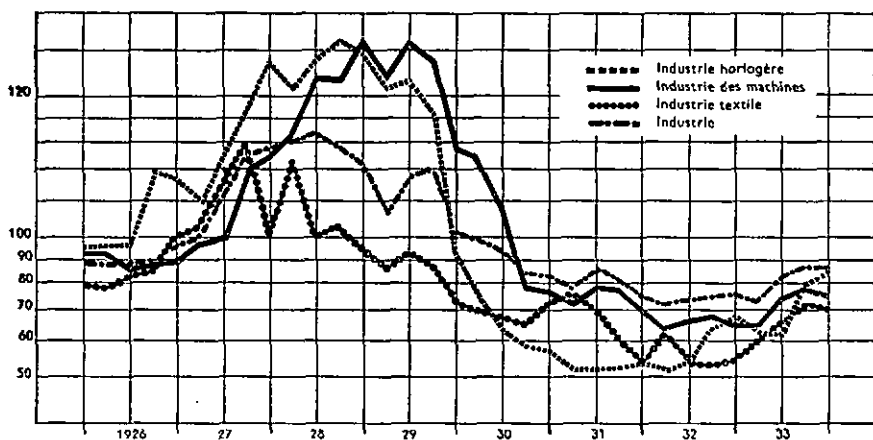
décalages assez importants entre les points de changement de tendances des différents groupes d'industries.

Nous trouvons au graphique N° 1 une démonstration de cet exposé. Le point le plus élevé de la période de prospérité est atteint en juin 1928 pour l'ensemble des industries suisses, en septembre 1928 pour l'horlogerie (décalage + 3 mois), en juin 1929 pour l'industrie des machines (décalage + 12 mois) et en septembre 1927 dans l'industrie de la soie (décalage — 9 mois).

Le point le plus bas de la dépression est atteint en mars 1932 pour l'ensemble des industries suisses, en mars 1931 dans l'industrie horlogère (décalage — 12 mois), en mars 1933 dans l'industrie des machines (décalage + 12 mois) (décalage total avec l'industrie horlogère = 24 mois) et en décembre 1931 dans l'industrie de la soie (décalage — 3 mois).

Graphique 1

Coefficient d'activité dans l'industrie suisse



Ce même graphique N° 1 permet encore d'illustrer le principe que nous avons énoncé plus haut: à savoir que si, pour l'économiste, il y a reprise dès l'instant où un changement de tendance se produit, cela ne signifie nullement que le niveau de l'activité économique soit satisfaisant. En effet, la courbe représentant le

coefficient d'activité de l'industrie horlogère est comprise dans la troisième phase du cycle économique depuis mars 1931 et cependant, après un mouvement de reprise de plus de trois ans, elle est encore à un niveau inférieur à celui de fin 1929.

Au cours de la deuxième partie de cette étude, nous aurons d'ailleurs l'occasion de mettre en évidence les différentes phases du cycle économique observé et de montrer à quel moment elles se sont produites dans chaque pays.

Depuis que les observations statistiques permettent de les déterminer et, probablement, depuis plus longtemps encore, les périodes de prospérité et de dépression se sont succédé à des intervalles, dont la régularité est caractéristique.

Ces observations ont donné naissance aux théories dites « des cycles économiques ». Les causes de ces mouvements de prospérité et de dépression ont été diagnostiquées par maints économistes.

Le but de cet ouvrage n'est pas de reprendre les différentes théories exposées¹.

La première, et peut-être la plus importante constatation que l'on peut formuler, est qu'il ne saurait y avoir une cause unique et déterminante de la crise économique.

Le phénomène du « cycle économique » embrasse, de par sa définition même, tous les aspects du processus économique moderne, chacun de ces aspects ayant une influence plus ou moins grande sur l'évolution du cycle économique.

Un phénomène aussi complexe que le cycle économique est donc la résultante de l'action et de l'interaction de différents facteurs. L'influence de ceux-ci et le degré d'intensité avec lequel ils détermineront l'évolution des périodes de prospérité et de dépression, dépendent encore — parfois même dans une très large mesure — des circonstances particulières dans lesquelles ils agissent.

Les relations de cause à effet n'ont, par conséquent, plus la valeur qu'on leur reconnaît dans l'application des lois physiques,

¹ Voir Haberler, *Prospérité et Dépression*. Etude théorique des crises économiques. Genève 1943.

par exemple. Elles font place, dans la mesure où le phénomène économique est plus complexe, à des corrélations, des relations concomitantes, voire même à de simples « influences », dont l'intensité n'est pas déterminable *à priori*.

Il est dès lors difficile de rechercher dans la complexité des phénomènes économiques mondiaux, quels sont ceux qui permettent d'expliquer l'évolution d'un groupe d'industrie.

Dans les analyses par pays, présentées au chapitre deuxième de la seconde partie, nous avons cherché à établir le plus grand nombre possible de « séries explicatives » de l'évolution des exportations suisses d'horlogerie.

En second lieu, nous avons appliqué la méthode dite « des résidus », afin d'expliquer cette évolution par un ou plusieurs facteurs déterminants, en admettant des « résidus » plus ou moins considérables, non expliqués ou explicables par une ou plusieurs tendances, dont l'intensité n'est pas mesurable.

Enfin, dans certains cas, il nous a paru intéressant d'établir des calculs de corrélation, en nous basant non plus sur un facteur simple, mais sur une ou plusieurs séries de facteurs composés.

Par « séries de facteurs composés », nous entendons celles dont les facteurs résultent de la combinaison de plusieurs éléments. Par exemple, « le cours des actions » est un facteur composé en ce sens qu'il exprime non seulement la situation interne d'une entreprise ou d'un groupe d'entreprises, mais encore certaines tendances de la situation économique générale, du mouvement des prix, de l'emploi, du revenu réel, du marché financier et des matières premières.

Il est évident que pour obtenir une série semblable, il ne faut pas considérer seulement les cours d'une valeur boursière, mais l'ensemble des cours des titres cotés sur les principales places d'un pays.

PREMIÈRE PARTIE

CHAPITRE PREMIER

LE TRAITEMENT ÉQUITABLE DU COMMERCE

Au cours de la période qui suit immédiatement la fin de la première guerre mondiale, le monde est profondément bouleversé dans sa structure tant économique que politique.

En octobre 1918, le Président Wilson déclare qu'il est nécessaire que toutes les nations qui désirent la paix *suppriment*, dans une mesure aussi complète que possible, *les barrières économiques et établissent des conditions d'égalité commerciale*.

Mais les tendances de cette époque ne sont pas libérales. Les Etats représentés à la Conférence de Paris ne sont pas disposés à abandonner les principes de leur politique commerciale. Aussi la question des barrières économiques, si importante pour l'avenir du commerce mondial, n'est-elle pas discutée à cette conférence. Il n'est pas non plus possible de s'entendre sur le sens et la portée du principe de « l'égalité commerciale » des Etats. Cependant, l'article 22 du Pacte de la Société des Nations précise que les conditions d'égalité d'échange et de commerce sont garanties dans les principales catégories d'Etats sous mandat. L'article 23 du même pacte renferme une clause qui, sous certaines réserves, invite les Etats à prendre les dispositions nécessaires pour assurer la garantie et le maintien d'un traitement équitable du commerce de tous les Etats membres.

Le traité de paix de 1919 contient différentes clauses, relatives à la politique commerciale des nations vaincues. Une des plus importantes est l'engagement pris par l'Allemagne d'accorder aux Alliés *la clause inconditionnelle de la nation la plus favorisée*.

Pendant les hostilités, un vaste réseau de *contrôle des changes, des importations et des exportations* s'est tissé. Avant 1920, le Royaume-Uni, la Belgique et les Etats scandinaves ont supprimé la plupart des mesures restrictives nées de la guerre.

En France, en Italie, en Espagne, des contingentements restent en vigueur après 1919, ceci même après que ces deux derniers pays aient introduit de nouveaux tarifs douaniers, respectivement en 1920 et 1922.

Dans les Balkans, la situation est particulièrement tendue et les échanges commerciaux sont presque nuls.

La Suisse, après avoir supprimé les mesures restrictives dues à la guerre, réintroduit, à partir de 1921, un système de *permis d'importation* pour un grand nombre de produits.

En 1921, les Etats successeurs de l'empire austro-hongrois établissent, à Porto-Rose, un protocole prévoyant *la suppression de toute prohibition ou restriction*, et décident de conclure entre eux des *traités de commerce* contenant *la clause de la nation la plus favorisée*. Mais les Etats, signataires du protocole de Porto-Rose, ne ratifient pas les décisions prises.

Dans ces pays, *les droits maxima* et *les discriminations tarifaires* remplacent le système équitable d'avant-guerre.

Sur le plan international, le problème le plus important à résoudre est celui de *la répartition des matières premières*. L'Italie propose, en 1920, que l'on établisse un contrôle international de la répartition des matières premières dans le monde. Cette proposition, si intéressante soit-elle, n'est pas retenue lorsque les modalités d'application sont examinées.

Le Conseil de la Société des Nations propose, en septembre 1921, d'examiner la question d'un autre point de vue et, notamment, *de ne plus restreindre l'exportation des matières premières essentielles par des droits prohibitifs*, ou d'autres mesures semblables. La même année, le Congrès de Londres de la Chambre de commerce internationale prend la résolution suivante:

« Tout en reconnaissant que chaque nation a *le droit de protéger ses industries*, au moyen de tarifs douaniers, *contre les conditions*

inégales de la production et des échanges étrangers, le Congrès attire l'attention des divers gouvernements sur la nécessité *d'établir des tarifs modérés*, afin d'éviter l'érection de barrières douanières, qui sont un obstacle à la paix et au progrès de la civilisation. »

En vue de favoriser la reprise des échanges commerciaux, le Conseil de la Société des Nations organise, en mai 1922, une conférence internationale à Gênes.

Au cours des discussions, les problèmes les plus importants sont soulevés; la conférence fait notamment les recommandations suivantes en matière de politique commerciale:

- a) Supprimer l'instabilité des mesures administratives et légales;
- b) Publier les tarifs douaniers et rendre la nomenclature douanière aussi comparable que possible;
- c) *Etablir des tarifs applicables pendant de longues périodes*; éviter de les remanier fréquemment pour des raisons de guerre économique;
- d) Ne pas maintenir ou instituer des droits à l'exportation sur les matières premières, et s'ils continuent à exister, ne comporter aucune mesure discriminatoire;
- e) Supprimer progressivement les prohibitions d'importation ou d'exportation et ne limiter l'entrée des marchandises qu'au moyen de droits de douane;
- f) Reprendre les relations commerciales sur la base de traité de commerce contenant, dans les limites du possible, « la clause de la nation la plus favorisée ».

La Conférence de Gênes invite, d'autre part, la Société des Nations à étudier certains points essentiels de la politique commerciale, notamment:

- a) Les questions relatives au dumping et aux prix différentiels;
- b) Celles concernant la sauvegarde de la clause d'arbitrage dans les contrats commerciaux; celles relatives à la publication des tarifs douaniers et à l'unification de la nomenclature douanière.

La question du dumping et des prix différentiels n'est pas examinée au point de vue international, du fait que les écarts disparaissent rapidement au cours des années suivantes, au fur et à mesure que les monnaies se stabilisent. Mais cette lacune se révèle dans toute son ampleur au cours des années de crise.

En raison du déséquilibre des changes et des difficultés d'ordre monétaire, avec lesquelles la plupart des Etats ont à compter à cette époque, il arrive que les mesures envisagées, qui sont très saines et particulièrement justifiées du point de vue international, rencontrent une très forte opposition de la part des Etats, dont les politiques commerciales s'affrontent en plusieurs points essentiels.

Il semble que c'est dans le domaine des pratiques commerciales inévitables qu'un terrain d'entente soit le plus facile à établir.

Une conférence a lieu à Genève, en 1923; ses résolutions sont ratifiées par 30 Etats en une convention internationale pour la simplification des formalités douanières. Cette convention prévoit:

- « a) La publication des règlements douaniers sous une forme accessible et la publication immédiate des modifications apportées aux tarifs ou aux formalités;
- b) La simplification des règlements appliqués et de la procédure suivie;
- c) L'application non discriminatoire des règlements.
- d) L'établissement de voies de recours appropriées. »

Notons que cette convention ne fut pas ratifiée par les Etats danubiens et de l'Europe orientale (sauf l'Autriche en 1924 et la Roumanie en 1925), ni par les Etats américains (sauf le Brésil). Cependant, certains points de la convention sont annexés aux recommandations de la Commission pan-américaine de novembre 1929.

C'est au comité économique de la Société des Nations que nous devons une série d'études très intéressantes au sujet de « l'égalité commerciale ». Ses recommandations sont prises en considération par un grand nombre d'Etats.

Elles portent tout particulièrement sur les points suivants :

- « 1. Supprimer les incapacités légales et la discrimination fiscale appliquées aux entreprises et commerçants étrangers;
2. Fixer les conditions dans lesquelles les étrangers, légalement domiciliés dans un pays, peuvent exercer une profession. »

En 1927 seulement, la Chambre de commerce internationale prépare un projet d'accord international, qui est examiné par la Conférence économique internationale de 1927. En 1929, une deuxième conférence est convoquée. Un accord ne peut intervenir, car la plus grande partie des Etats représentés ne peuvent ou ne veulent pas modifier leur politique commerciale dans un sens plus libéral.

La question de la concurrence déloyale est également examinée. Il s'agit surtout de savoir ce qu'on entend par « concurrence déloyale » et de prévoir une procédure de recours. Une convention internationale pour la protection de la propriété industrielle est signée à La Haye, en 1925, par quelque 25 Etats.

Les résolutions prises à la Conférence de Gênes ne peuvent faire l'objet d'une convention internationale, car les politiques commerciales de certains Etats importants divergent en plusieurs points essentiels.

A cette époque, le principe de l'hégémonie en matière économique prévaut. Dès lors, il est difficile, sinon impossible, de limiter les effets d'une discrimination souvent injuste et exagérée. Il faut se rappeler que de nombreux Etats connaissent des difficultés monétaires; difficultés qui les poussent vers un protectionnisme économique que nous retrouvons au moment de la crise.

D'autres conventions internationales, non moins importantes, sont élaborées au cours des années 1923 à 1930. Citons : la convention et le protocole sur l'arbitrage commercial international qui entre en vigueur en 1924; les trois conventions relatives au droit de change :

1. Convention portant loi uniforme en matière de lettres de change et de billets à ordre.

2. Convention destinée à régler certains conflits de lois en matière de lettres de change et de billets à ordre.
3. Convention dite du « droit de timbre » sur les effets de commerce.

C'est la Chambre de commerce internationale qui, en 1921, s'inspirant des décisions de la Convention de La Haye de 1912 et des propositions faites à la conférence financière de Bruxelles (1920), propose que ces études soient reprises sans délai.

Citons encore la question de la « double imposition ». Les principes élaborés, ne sont pas codifiés en une convention internationale, mais font l'objet de « conventions-types », recommandées aux Etats. Il est intéressant de noter que plus de cent accords bilatéraux, concernant la suppression de la double imposition, sont conclus de 1929 à 1939. Ces accords sont, en général, conformes aux propositions émises par la Société des Nations.

Conclusion

Les efforts entrepris sur le plan international en vue de faciliter la reprise des échanges internationaux aboutirent à une série de conventions, d'une part, et à des recommandations qui furent suivies par les Etats bien intentionnés, d'autre part.

L'industrie horlogère suisse a, comme toutes les industries d'exportation en général, largement bénéficié de la « codification » des mesures administratives et légales, propres à favoriser la reprise, puis l'épanouissement du commerce mondial.

Comme nous le montrons dans la deuxième partie de cette étude, l'industrie horlogère suisse connaît, après la dépression de 1920-1921, une période relativement prospère jusqu'en 1930. Cependant, l'instabilité politique et économique de cette époque ne permet pas aux industries d'exportation de se développer pleinement. Si les statistiques d'exportation évoluent d'une manière réjouissante, le paiement des marchandises exportées reste souvent en souffrance. Il est difficile de connaître exactement dans quelles propor-

tions les créances à l'étranger peuvent être normalement recouvrées. Des personnes compétentes de l'industrie horlogère suisse estiment qu'en moyenne, le 20% des créances de l'industrie horlogère suisse sont « bloquées » dans un pays ou dans un autre, sous l'effet, soit de mesures restrictives gouvernementales, soit de la carence de mauvais débiteurs. Dans ces conditions, il est certain que les mesures proposées aux différentes conférences ont eu une heureuse influence sur la situation particulière dans laquelle se trouvaient les industries d'exportation.

CHAPITRE II

RESTAURATION DE LA «LIBERTÉ DU COMMERCE»

Nous avons examiné au chapitre premier quelles furent les mesures envisagées de 1920 à 1930, pour redonner au commerce mondial les bases légales, sur lesquelles il doit reprendre l'ampleur que nous lui connaissions avant la guerre de 1914 à 1918.

Nous allons maintenant parcourir la même période décennale et mettre en relief les mesures les plus importantes, prises par les différents Etats en vue de remettre sur pied leur économie nationale et de favoriser la reprise des échanges internationaux. Notons d'emblée que l'attitude des gouvernements est très réservée et que les préoccupations politiques et économiques internes prévalent sur les considérations plus générales, relatives au commerce mondial.

La guerre a vu naître un système extrêmement complexe de restrictions et de prohibitions commerciales de tous genres. A l'issue des hostilités, la guerre économique se poursuit avec une intensité extraordinaire. Cet état de choses est aggravé par la pénurie de matières premières et de denrées alimentaires qui règne dans la plupart des pays touchés par la guerre. Une influence de plus longue durée prend sa source dans la désorganisation monétaire et l'affaiblissement économique de plusieurs Etats. Le contrôle des changes est instauré dans la plupart des Etats à monnaie faible, tandis que le dumping des changes est la cause principale de nombreuses mesures restrictives à l'importation.

Le contrôle des changes, dans la mesure où il est supprimé par certains Etats, est remplacé par un système de restrictions

et par des tarifs douaniers élevés, souvent prohibitifs. (En 1927, des mesures de contrôle des changes sont encore en vigueur dans huit pays européens, en particulier en France, en Italie et en Espagne.) Sous l'influence des organes de la Société des Nations, le régime hongrois de prohibitions à l'importation et à l'exportation est supprimé en 1924, et en Autriche, la liberté des transactions en devises étrangères est rétablie en 1925. La même année, l'Allemagne retrouve son autonomie en matière tarifaire et le système des « permis » est abrogé. C'est là un événement important pour la Suisse et pour l'industrie horlogère en particulier.

En 1927, 29 Etats (dont la France, l'Allemagne, l'Italie, le Royaume-Uni, les Etats-Unis et le Japon) adoptent une convention internationale, dont le but est d'abroger les mesures restreignant le commerce international. Cette convention prévoit notamment :

« Art. 2. — Les parties s'engagent — sous réserve de certaines exceptions — à supprimer dans un délai de six mois toute restriction ou prohibition à l'importation ou à l'exportation et à ne plus en établir par la suite.

» Art. 3. — Les règles concernant la forme, le mode ou le lieu d'importation ou d'exportation, ainsi que d'autres formalités ou conditions, ne doivent pas constituer un moyen de prohibition déguisé, ni de restriction arbitraire. »

L'article 4 de cette convention prévoit quelques exceptions singulièrement en ce qui concerne les restrictions résultant des services publics, des monopoles de l'Etat, du trafic des armes et munitions, enfin des restrictions de transfert applicables à l'or.

Les Etats signataires sont invités à représenter les dérogations et exceptions qu'ils jugent utiles, pour que la deuxième conférence (juin 1928) puisse régler les conditions de l'entrée en vigueur de la convention.

Cette convention doit entrer en vigueur le 30 septembre 1929, pour autant que 18 Etats la ratifient. A cette date, 17 Etats ont donné leur assentiment. Plusieurs adhésions sont cependant soumises à la condition que la Pologne ratifie la convention. Or,

ce pays refuse, car les réserves, présentées par l'Allemagne au sujet des échanges de certaines marchandises, sont incompatibles avec la situation économique de la Pologne. La plus grande partie des adhésions sont donc nulles, du fait que cette condition n'est pas réalisée. Cet échec retentissant ne peut avoir que des effets néfastes sur la situation économique mondiale. Un groupe d'Etats (sept, dont le Royaume-Uni, les Etats-Unis et le Japon) appliquent néanmoins la convention de 1927. Il faut noter cependant que les mesures restrictives n'ont précisément qu'une importance relative dans ces Etats et que, dès lors, cela ne compense guère les effets de l'abstention des autres pays.

Au cours des conférences de la Trêve douanière de 1930 et 1931, différentes propositions sont faites pour reconsidérer le texte de la convention de 1927. Ces pourparlers ne doivent aboutir à aucune solution. En décembre 1933, il est proposé, à la conférence de Montevideo, de reprendre les principes de la convention de 1927, en les incorporant dans des accords bilatéraux à conclure entre les Etats de l'Amérique.

On peut se demander pourquoi la convention de 1927 a échoué. La situation générale s'est, en effet, considérablement améliorée depuis 1922. De nombreux pays ont retrouvé une certaine stabilité monétaire et, peu à peu, les conditions nécessaires au développement du commerce international ont été rétablies.

Apparemment donc, le terrain semble être propice à une entente internationale durable et reposant sur des bases conventionnelles acceptables pour chacun. Des divergences très marquées règnent cependant entre les différentes « politiques commerciales » des nations. En particulier, la notion de la protection douanière n'est pas admise par chacun. Cette différence essentielle trouve sa source dans le besoin d'autonomie complète en matière économique, dont les Etats sont la pierre angulaire de tout système de défense économique contre l'étranger.

La méthode très répandue à cette époque consiste à modifier constamment les tarifs douaniers. Par exemple, on relève un tarif en vue des négociations prochaines avec un Etat. Si l'on ne peut

arriver à un accord, le tarif reste plus élevé qu'auparavant. C'est l'époque des tarifs douaniers dits « de combat ». La marge normale entre les tarifs minima et maxima, qui était en moyenne de 50 % avant la guerre, atteint dans certains pays et pour certains articles jusqu'à 500 %.

Jusqu'en 1929, on peut noter certains progrès; le tarif douanier français en préparation subit des modifications importantes, du fait que le gouvernement de ce pays a tenu compte des recommandations faites au cours des conférences internationales. Au début de 1929, par contre, certains pays relèvent leurs droits de douane. En mai 1929, l'opinion des milieux économiques internationaux est alarmée par les discussions qui ont lieu aux Etats-Unis, au sujet du tarif douanier. Sans que la position créancière de ce pays, ni le mouvement général de reprise économique des années 1927 à 1929 puissent le justifier, on prépare un tarif protectionniste, correspondant à un relèvement extraordinaire des droits de douane en vigueur.

La clause de la nation la plus favorisée est considérée comme une des bases essentielles au développement des relations commerciales entre Etats, par l'abaissement progressif des barrières douanières et l'exclusion des mesures discriminatoires. Il est toutefois nécessaire de préciser les limites de l'interprétation de cette clause, car ses effets sont écartés dans de nombreux pays, au moyen de mesures administratives discriminatoires et de systèmes de licences à l'importation. Dès 1930, un grand nombre de pays d'Europe introduisent des mesures de restrictions non tarifaires, dont le but est d'éluder la clause de la nation la plus favorisée.

Au cours de l'année 1929, la France, l'Allemagne et l'Italie mettent en vigueur des mesures de protectionnisme agricole. Quatre pays européens relèvent leurs tarifs. Sept autres préparent des mesures semblables. En juin 1930, le tarif Hawley-Smoot est introduit aux Etats-Unis. Cette mesure provoque immédiatement des contre-mesures en France, au Canada, au Mexique, en Italie, en Espagne, en Australie et en Nouvelle-Zélande. Les « Emergency Duties » du Royaume-Uni sont appliquées en automne 1931 et le

tarif douanier général entre en vigueur en février 1932. Cette même année, les accords d'Ottawa marquent le développement des régimes préférentiels impériaux.

La situation se complique encore lorsque, au milieu de 1931, de nombreux Etats abandonnent l'étalon-or et instaurent le contrôle des changes. Les transactions en devises étrangères sont réglementées par l'Etat et les restrictions quantitatives s'appliquent à un nombre toujours croissant de marchandises.

Les conférences dites de la « Trêve Douanière » se situent entre 1930 et 1931, et, en examinant la situation internationale de cette époque, on comprend mieux pourquoi elles conduisirent à un échec. Les pays agricoles notamment s'opposent à un retour au libre-échange.

Puis c'est la conférence monétaire et économique de Londres, dont le but est de nouveau « d'arriver à une entente générale pour la réduction des tarifs et de maintenir une politique douanière plus modérée à l'avenir ».

La Chambre de commerce internationale (congrès de Vienne, mai 1933) recommande que la conférence de Londres s'occupe de de trois problèmes essentiels: « le règlement des dettes internationales, la stabilisation monétaire et le désarmement douanier ». Le but de la conférence est de rétablir le système des échanges internationaux et, surtout, de proposer des mesures collectives propres à supprimer le contrôle des changes.

Les Etats représentés sont unanimes à s'entendre sur les questions de principe, notamment: la suppression des restrictions quantitatives directes ou indirectes; la réduction des tarifs douaniers excessifs; la réintroduction de la clause de la nation la plus favorisée sous sa forme inconditionnelle et illimitée.

Mais dès que les modes d'application sont discutés, des divergences essentielles s'opposent à la réalisation concrète d'un des points mentionnés.

Les pays agricoles formulent des réserves en faveur des contingents pour les produits agricoles, et les pays industriels partent du principe que la suppression des contingents pour les produits

agricoles est la condition *sine qua non* de la suppression des contingents pour les produits industriels. Les propositions, relatives au rétablissement du commerce mondial, dépendent essentiellement de la stabilisation monétaire des divers pays. Or les pays à monnaie faible veulent garder leur pleine liberté d'action en matière de restrictions quantitatives ou de contrôle des changes.

Alors même que la crise s'étend jusqu'en 1934, voire jusqu'en 1935 pour certains pays, le fond de la dépression économique mondiale semble avoir été atteint au milieu de 1932. A partir de ce moment-là, un mouvement de reprise, quoique irrégulier, est signalé dans la plupart des pays fournisseurs de matières premières. Dans les pays industriels à monnaie faible ou soumise à un contrôle, la reprise se situe approximativement à la même époque. Par contre, dans les Etats du « bloc-or », le processus continue jusqu'en 1936.

Les échanges internationaux ne se développent pas dans la mesure où la production augmente. Ceci doit être attribué au fait que les pays, dans leurs divers programmes de crise, cherchent d'abord à développer la production et le marché intérieurs, et par voie de conséquence, édictent de nouvelles mesures restrictives, destinées à protéger les industries nationales de la concurrence étrangère, surtout de celle des pays à monnaie dépréciée.

Cette nouvelle vague de protectionnisme s'accroît encore sous l'influence des facteurs monétaires qui prennent une importance considérable dès 1932. En 1933, les principaux pays se répartissent en quatre groupes différents:

1. Les pays à monnaie dépréciée, mais où la liberté des changes est maintenue (environ 20 pays, dont les Etats-Unis, le Royaume-Uni, les Dominions, la Suède);

2. Les pays à monnaie dépréciée, dans lesquels le contrôle des changes est en vigueur (la plus grande partie des Etats de l'Amérique centrale et du Sud et quelques Etats européens).

3. Les pays dans lesquels la monnaie, plus ou moins dépréciée, est retenue à une parité artificielle, au moyen du contrôle des

changes (dont l'Allemagne, l'Italie depuis 1934, les pays européens de l'Est, quelques Etats de l'Amérique Latine).

4. Le « bloc-or » enfin qui comprend la France, la Suisse, les Pays-Bas, l'Italie jusqu'en 1934 et la Belgique jusqu'en 1935.

Les pays de ce dernier groupe, notamment la Suisse, ont une monnaie surévaluée. Leur politique commerciale évolue donc dans le sens d'une restriction à l'importation et d'une expansion de l'exportation au moyen de mesures artificielles.

Dans les pays où le contrôle des changes existe, ces buts sont atteints par le rationnement des devises étrangères. Dans les pays du « bloc-or », on a recours au contingentement de l'importation et au système des primes à l'exportation.

Conclusion

Les échanges multilatéraux n'ont pu être rétablis entre 1920 et 1930, malgré certains essais tentés sur le plan international. Nous avons montré pourquoi le problème n'a pu être résolu pleinement. Au moment où le système monétaire mondial s'effondra, il entraîna dans sa chute les derniers vestiges de ces essais. Chaque Etat chercha alors, dans des accords bilatéraux, à s'assurer la réciprocité; des accords de clearing furent généralement prévus dans le cadre des accords commerciaux bilatéraux.

Devant cette situation nouvelle, la France et le Royaume-Uni se tournèrent vers leur Empire. L'Allemagne chercha un nouveau champ d'expansion pour ses produits manufacturés et de nouvelles sources de matières premières; elle orienta sa politique commerciale vers les Balkans et l'Amérique Latine. D'une manière générale, les pratiques commerciales discriminatoires augmentèrent et des systèmes préférentiels se cristallisèrent au sein des groupes que nous venons de signaler.

Selon les accords d'Ottawa de 1932, un système préférentiel fut étendu au Commonwealth britannique et à l'Empire colonial.

Il semblait qu'après 1933, on reviendrait à des pratiques commerciales plus libérales. Au contraire, l'appareil administratif, né des difficultés de la crise, trouve une nouvelle raison d'être dans les tendances nationalistes et totalitaristes qui se manifestent dès la fin de la dépression. Sans désirer mener la même politique, les pays à tendance « libre-échangiste » doivent employer les mêmes armes.

L'Allemagne est engagée dans un vaste programme de travaux publics; sa politique commerciale est déterminée dans une très grande mesure par ses besoins en matières premières. Elle n'importe plus, ou beaucoup moins, des pays demandant des devises en paiement et s'oriente vers un système d'échanges de matières premières contre des produits terminés allemands. Pour chacun des pays susceptibles de négocier dans ces conditions, l'Allemagne favorise les exportations au moyen de primes et en établissant des taux de change différentiels, adaptés à la situation monétaire particulière de chaque pays client-fournisseur.

Les efforts tentés, pour redonner au commerce mondial les bases nécessaires à son épanouissement, ne purent prévaloir au désir d'autonomie complète en matière commerciale, dont les Etats étaient inspirés, après la guerre de 1914-1918. Chacun avait la conviction que la force de la nation résidait essentiellement dans son potentiel économique. Les tensions politiques ne disparurent pas avec la fin de la guerre. Les nouveaux Etats, nés des traités de paix, voulurent conquérir une position économiquement indépendante. Les grandes nations tentèrent en même temps de reprendre leur influence économique déterminante. La situation économique générale, et, plus particulièrement, la situation d'après-guerre, puis la dépression de caractère cyclique qui suivit, ne furent pas favorables à une reprise générale des échanges internationaux.

CHAPITRE III

CHANGEMENTS DE STRUCTURE DANS LES ANNÉES PRÉCÉDANT LA DÉPRESSION

La guerre de 1914-1918 a pour conséquence, sur le plan économique, de modifier profondément certains aspects de la production. Tout d'abord, des quantités innombrables de richesses sont détruites et les dettes publiques s'accroissent dans des proportions inconnues jusque-là.

Des industries ont été créées en vue de la production de guerre. A l'issue de celle-ci, leur capacité de production est bien au-dessus des besoins nouveaux, de sorte qu'un programme de réadaptation aux conditions de paix doit, dans chaque pays, ramener la production à un certain degré et vers une direction donnée. La formation de capitaux est ralentie par le processus d'inflation dont plusieurs pays souffraient.

La production s'accroît rapidement depuis 1920 et cherche à s'adapter aux nouvelles conditions, provoquées par une évolution rapide de la demande, sans cependant y parvenir. Au contraire, au cours des dix années qui précèdent la dépression de 1930 des différences de structure et des défauts d'adaptation ne cessent de s'accroître, formant ainsi une des causes de la crise qui doit suivre.

Pendant les années 1920 à 1925, la production mondiale de denrées alimentaires ne progresse pas dans la même mesure que la production des matières premières. Ce mouvement s'accroît encore au cours de la période de 1925 à 1929.

Si nous examinons la situation par continent, nous voyons que l'Europe ne retrouve le niveau de sa production d'avant-guerre qu'en 1924. Par contre, la production de l'Asie a augmenté

de 20% par rapport à 1913. En Amérique du Nord et du Sud, cette augmentation atteint le 128% du niveau d'avant-guerre.

Autre phénomène caractéristique de cette époque, le volume du commerce mondial ne s'est pas développé dans la même mesure que la production. En 1924, alors que la production européenne a atteint son niveau d'avant-guerre, le volume du commerce européen est inférieur de 10% à celui de la période correspondante.

Depuis 1925, nous constatons une amélioration sensible de la production. Cette évolution est due à différents facteurs, en particulier, à la rationalisation technique de l'industrie, l'amélioration des moyens de transport, l'emploi de l'électricité, l'adoucissement des mesures restrictives à l'exportation et à l'importation, la stabilisation progressive des monnaies.

Ces progrès ne se réalisent pas d'une manière uniforme et continue.

En 1926, l'indice de la production industrielle (année de base 1925 = 100) retombe à 77 au Royaume-Uni et à 95 en Allemagne, alors qu'il progresse à 104 aux U.S.A., à 116 en France et à 117 au Canada. En 1927 et 1928, il dépasse 110 pour tous ces pays, sauf pour les U.S.A., et en 1929, il atteint 113 au Royaume-Uni, 114 aux U.S.A., 122 en Allemagne, 130 en France et 154 au Canada.

De 1926 à 1929, la production mondiale du fer augmente de 28%, celle de l'acier de 33%, celle de l'industrie des appareils électriques de 58% et celle des fabriques d'automobiles de 29%. La production du caoutchouc augmente de 40% et celle des matières premières chimiques de 35%.

L'emploi de l'électricité et des huiles lourdes modifie complètement la technique de la production d'énergie. Aussi la production du charbon n'augmente-t-elle que de 8%, alors que celle du pétrole augmente pendant la même période de 40% et celle de l'électricité de 55%.

L'industrie textile et du cuir ne suit pas la même courbe ascendante que l'industrie lourde. Malgré la forte baisse des prix,

qui résulte d'une abondance exceptionnelle de matières premières, la demande en produits textiles faiblit très fortement, ceci du fait que le pouvoir d'achat diminue en Amérique du Sud et en Orient. L'expansion de l'industrie textile japonaise prive les fabricants européens de la plus grande partie de leurs marchés d'Extrême-Orient. Le développement considérable de l'industrie de la soie — alors même que l'importance relative de cette industrie soit faible — a également pour conséquence de soustraire une partie de la demande réservée antérieurement aux produits textiles à base de coton et de laine.

Au cours de cette seconde période de 1925 à 1929, le commerce mondial se développe et la part de l'Europe augmente plus que proportionnellement.

La demande se modifie, au cours de la période envisagée, dans des proportions qui dépassent fortement celles qui peuvent résulter d'une évolution normale des goûts et des habitudes.

L'augmentation de l'activité productrice est suivie d'une hausse exceptionnelle des revenus. Ce phénomène est amplifié par un accroissement remarquable des personnes ayant une activité lucrative. Le nombre des femmes engagées dans l'industrie augmente fortement. Ceci provoque une élévation du revenu familial et, par conséquent, de plus larges possibilités d'acquérir des biens qui ne sont pas de première nécessité.

La consommation de produits agricoles plus fins et plus variés, mais aussi plus coûteux, augmente au fur et à mesure que le travail manuel perd de son importance. Comme nous le verrons plus loin, nous constatons à cette époque une forte augmentation de la consommation des fruits et produits laitiers, alors que la consommation de blé diminue dans les pays européens. C'est surtout dans le domaine des biens de consommation durables non essentiels que l'augmentation des revenus influence la demande: postes de radio, appareils électriques ménagers, etc. Nous savons que la consommation totale des denrées alimentaires par tête n'augmente pas proportionnellement à l'accroissement du pouvoir d'achat. Ainsi le volume de la consommation de

denrées alimentaires n'a pas augmenté depuis la période d'avant-guerre. Par contre, une modification très importante se produit dans la composition même du total des aliments absorbés.

De cette façon, la consommation de produits carnés et laitiers, de fruits, de produits d'origine tropicale, tels que le cacao, le café, augmente; par contre, la consommation de blé diminue sensiblement dans l'ensemble, sauf en Afrique et en Asie, où l'augmentation ne suffit pas à compenser la forte diminution de la consommation de ce produit alimentaire en Europe et en Amérique du Nord.

Dans les premières années qui suivent la fin des hostilités, les monnaies de la plus grande partie des pays s'effondrent. La baisse des prix de gros, qui commence à la fin de 1920 au Japon et aux U.S.A., atteint rapidement tous les pays qui maintiennent un cours des changes stable par rapport au dollar. Dans d'autres pays, la valeur de la monnaie baisse rapidement sous l'effet de la politique d'inflation menée depuis 1922. En 1923, le cours du dollar est relativement stable dans plusieurs pays et d'autres reviennent à l'étalon-or. La Suède réintroduit l'étalon-or en 1924. De nombreux Etats stabilisent leur monnaie dès que le Royaume-Uni revient, de son côté, à l'étalon-or.

En Europe, le processus d'inflation est extrêmement rapide. En 1922 et 1923, la monnaie de plusieurs Etats perd toute sa valeur. La Société des Nations participe au redressement et à la réorganisation monétaire de l'Autriche, en 1922, et de la Hongrie, en 1924. En 1923 et 1924, le mark est stabilisé parallèlement à la mise en vigueur du plan Dawes.

Après 1925, la situation monétaire se stabilise. En Belgique et en France, par contre, le mouvement d'inflation se prolonge. Ce n'est qu'après une énergique réforme des finances et du système monétaire que ce dernier pays peut revenir à l'étalon-or. La base choisie est assez faible pour qu'une baisse des prix intérieurs n'ait pas de trop grosses répercussions sur l'industrie.

En 1928, les Etats de l'Amérique du Sud restaurent l'étalon-or, de sorte que le système monétaire international présente, à la

fin de cette année, un caractère de stabilité propre à favoriser le développement du commerce et des échanges internationaux.

Le marché des capitaux est, dans chaque pays, consolidé au moment de la réorganisation du système monétaire et au fur et à mesure que le budget de l'Etat s'équilibre. Aux U.S.A., le marché des capitaux se caractérise par le fait que l'offre de capitaux à long terme est plus calme. Ceci provient probablement des progrès techniques, qui ont permis une utilisation plus rationnelle des capitaux et, d'autre part, des stocks de matières premières et de produits terminés, qui ne sont pas aussi considérables qu'avant la guerre.

Sur les marchés mondiaux des capitaux à long terme, la situation est différente. L'instabilité des monnaies et les pertes subies à l'étranger, ainsi que d'autres facteurs d'ordre psychologique arrêtent l'offre à un niveau plus faible que la demande.

Depuis la guerre, de profonds changements se sont produits dans le mouvement international des capitaux.

Pendant plus de quarante ans, l'Europe occidentale a été la créancière du monde. En 1914, le Royaume-Uni place 18 milliards de dollars à l'étranger, la France 9 milliards et l'Allemagne près de 6 milliards.

Les Etats industriels de l'Europe ont adapté leur production de produits manufacturés à ce mouvement plus ou moins régulier de capitaux. Les exportations ne peuvent être maintenues que si l'Europe continue à prêter des capitaux et favorise ainsi la production de matières premières et de denrées alimentaires, qu'elle doit importer à son tour.

En 1914, les U.S.A. ont envers l'Europe une dette à long terme de près de 5 milliards. Par contre, les prêts américains à l'étranger se montent à environ 2 milliards. La guerre change complètement l'aspect de la balance des comptes des U.S.A. L'Europe revend ses valeurs américaines et contracte des emprunts importants en Amérique. De débiteurs, les U.S.A. deviennent créanciers de l'Europe et du monde. En 1920, les avoirs américains à l'étranger représentent quelque 6 milliards de dollars.

LA CRISE HORLOGÈRE SUISSE

Les avoirs allemands à l'étranger ont été vendus ou perdus à la suite des traités de paix.

L'Angleterre réexporte des capitaux depuis 1923. Les pays qui souffrent de pénurie de capitaux ne peuvent emprunter à long terme, en raison de leur situation monétaire et politique ébranlée, et doivent contracter des emprunts à court terme.

Le mouvement international des capitaux s'est cependant développé à partir des années 1923 et 1924.

Le plan Dawes et l'emprunt allemand qu'il incorpore sont suivis d'importations considérables de capitaux étrangers en Allemagne. En 1929, ce pays est un des plus endettés du monde.

Exportations (+) et importations (—) de capitaux

(en millions de dollars)

	U. S. A.	U. K.	Canada	France	Argentine	Allemagne	Australie
1923 . .	— 126	+ 700	+ 44	—	— 32	—	— 187
1924 . .	+ 489	+ 380	+ 107	—	— 100	— 421	— 220
1925 . .	+ 622	+ 261	+ 277	—	— 70	— 866	— 110
1926 . .	+ 140	— 29	+ 173	+ 504	— 31	— 169	— 170
1927 . .	+ 470	+ 482	+ 51	+ 235	— 134	— 1090	— 257
1928 . .	+ 1036	+ 667	+ 164	— 29	— 131	— 1017	— 193
1929 . .	+ 233	+ 672	— 87	—	— 38	— 567	— 166
	+ 2864	+ 3133	+ 729	+ 710	— 536	— 4130	— 1303

Grâce à ce mouvement de capitaux, les différences entre les taux d'intérêts des divers pays se sont peu à peu atténuées. Depuis 1928, cependant, de profondes différences réapparaissent. Le relèvement du taux de l'intérêt se manifeste tout d'abord en Allemagne, puis dans la plupart des pays emprunteurs. Notons que cette évolution très caractéristique a lieu au moment même où débute le « boom » qui doit se terminer une année et demie plus tard aux U.S.A., c'est-à-dire le 13 novembre 1929.

Au cours des dernières années qui ont précédé la crise, nous observons un accroissement considérable des prêts accordés par les pays créanciers et, ce qui est encore plus caractéristique;

un accroissement proportionnel énorme des placements internationaux à court terme, comparativement aux placements à long terme.

Certains Etats producteurs de matières premières (Amérique du Sud et Australie notamment) sont dans une situation très dangereuse, du fait qu'une baisse brusque des prix peut compromettre leur crédit et les placer dans l'impossibilité de faire face à leurs engagements financiers.

Différents changements de structure se sont également produits dans la répartition géographique de la production et de la consommation des denrées alimentaires et des matières premières de base. Sans que nous puissions entrer ici dans le détail de l'analyse de ces évolutions structurelles, nous relèverons toutefois les caractères principaux des changements survenus dans la période décennale qui a précédé la dépression de 1929 à 1933.

Pendant la guerre de 1914 à 1918, les surfaces emblavées diminuent de 20% en Europe. En compensation, elles augmentent fortement aux U.S.A., en Australie et en Argentine. Au Canada, elles ont doublé en 1919 par rapport à 1913. Dès 1920, les Etats d'Europe emblavent une surface représentant le 97% de celle d'avant-guerre; cependant que les pays d'outre-mer étendent encore la culture du blé.

Pendant la période de 1926 à 1929, les surfaces emblavées représentent le 115% de celles de 1910 à 1913.

Notons que, pendant la même période, la population du monde augmente d'environ 10%.

Simultanément à cet accroissement de l'offre, la Russie disparaît de la liste des pays exportateurs de blé, de sorte que le déséquilibre entre l'offre et la demande ne se fit sentir que depuis 1927. A partir de cette date, la Russie instaure chez elle les méthodes de culture extensives en vigueur dans les Etats producteurs d'outre-mer. La récolte russe de 1927 fut faible; ceci eut pour conséquence de retarder encore le moment de la rupture d'équilibre.

Les stocks mondiaux de blé s'accroissent rapidement en 1927 et en 1928, bien que dans certains pays producteurs la récolte

soit très moyenne. Du côté de la demande, il se produit dès 1923 une diminution caractéristique de la consommation. Par suite de l'élévation du niveau de vie, les gens préfèrent des aliments plus variés et plus coûteux (nous avons signalé la forte augmentation de la consommation de produits laitiers).

Par contre, la consommation du blé augmente dans plusieurs pays, parallèlement à l'amélioration du niveau de vie, ceci notamment en Asie et en Afrique. Cette augmentation ne suffit pas à compenser la diminution constatée dans les pays occidentaux, de sorte qu'en fin de compte, la demande faiblit au moment où la production s'étend et où le rendement s'intensifie sous l'influence de l'emploi généralisé de méthodes de culture plus rationnelles.

Depuis 1927, « the Canadian Wheat Pool » poursuit une politique de maintien des prix, en stockant l'excédent de production. Cette politique incite les producteurs à augmenter la superficie des surfaces emblavées et à précipiter encore le mouvement de déséquilibre.

Le prix du blé fléchit régulièrement depuis 1924 et 1925, et l'on pense, en 1928, que cette baisse ne durera pas et qu'il est heureux de conserver une partie de la production jusqu'au moment où les conditions du marché se seront modifiées.

Nous pouvons donc conclure en disant que même si une dépression ne s'était pas produite dans d'autres secteurs, le prix du blé aurait fléchi fortement au cours des années 1930 et suivantes, ceci pour autant qu'une réadaptation de l'offre à la demande n'eût pas été opérée en temps voulu. Cette adaptation aurait pu prendre la forme d'un remplacement progressif de la culture du blé par la mise en prés et pâturages des terres emblavées et par la production de viandes et de produits laitiers.

La dépression économique qui devait se produire deux ans plus tard et l'abaissement du niveau de vie qui en fut une des conséquences, n'auraient cependant pas permis une réadaptation dans ce sens.

En ce qui concerne le sucre, nous constatons une évolution semblable. Avant la guerre, la production du sucre de betterave

est aussi forte que la production du sucre de canne. Pendant les hostilités, les surfaces cultivées diminuent en Europe; par contre, la culture de la canne à sucre s'accroît sensiblement dans les pays d'outre-mer. En 1919, celle-ci atteint le 80 % de la production mondiale de sucre.

Dès la fin des hostilités, les Etats européens favorisent la culture de la betterave par divers systèmes de primes à la production et par des droits élevés à l'importation du sucre de canne. Les stocks mondiaux s'accroissent au cours des années qui précèdent la dépression et les prix fléchissent parallèlement à l'augmentation de ces stocks.

Les mesures prises, afin de maintenir les prix, ont pour conséquence d'accroître la production du sucre de canne, et les mesures restrictives, édictées par certains pays, influencent la demande dans le sens contraire.

Dans le secteur des matières premières, une tendance monopolisatrice se manifeste beaucoup plus tôt que dans celui des denrées alimentaires. Cette tendance présente également la caractéristique de maintenir les prix à un niveau rémunérateur, sans tenir compte du fait qu'elle provoque une augmentation de la production et, indirectement, une diminution de la consommation.

Avant la guerre, la consommation de la houille augmentait en moyenne de 4 % par an. Pendant la période de 1920 à 1930, on assiste à un développement extraordinaire de l'emploi de l'électricité et des huiles lourdes comme source d'énergie industrielle. Malgré ce facteur, tendant à remplacer une partie de la demande en houille, l'extraction de cette matière se poursuit au même rythme qu'avant la guerre. La production de lignite augmente fortement.

Ce maintien du niveau d'exploitation, malgré la concurrence de l'énergie électrique et l'utilisation des huiles minérales, doit être partiellement attribué au fait que les mines perdent rapidement toute valeur, si elles ne sont pas exploitées et, en partie, aux Etats producteurs, qui favorisent l'exportation par l'application de primes et de tarifs différentiels sous l'influence de la politique des cartels houillers.

Pendant la même période, la production des huiles minérales augmente de 110 %. De nouveaux procédés techniques permettent d'accroître de plus de 50 % la proportion de benzine extraite du pétrole brut. Comme c'est le cas pour les mines, il est difficile de ralentir l'extraction de certains puits, car les autres producteurs, établis sur le même gisement, risqueraient fort de drainer à leur seul profit tout le pétrole que l'on aurait désiré conserver. Le prix du pétrole augmente jusqu'en 1926. Dès la fin de cette année, il fléchit, et cette régression s'accroît encore en 1929.

Dans la production du cuivre, les prix élevés, pratiqués jusqu'en 1929, ne semblent pas indiquer un état de surproduction. Cependant, dès 1926, la société « Copper Exporter Inc. », qui contrôle le 95 % de la production mondiale, semble avoir accumulé des stocks de plus en plus considérables, afin de soutenir les prix. Le niveau élevé des prix du cuivre, niveau maintenu artificiellement, favorise l'emploi d'autres métaux ou alliages pouvant remplacer le cuivre et dont les prix sont plus bas.

Les prix du plomb, du zinc et de l'étain fléchissent dès 1925 et 1926 et, à partir de ce moment, les réserves augmentent.

Pour toutes ces matières premières, les stocks augmentent sensiblement à partir des années 1927 et 1928. Ce phénomène est d'autant plus caractéristique que nous aurions dû, normalement, assister à une diminution des stocks, du fait de l'activité industrielle intense des années 1928 et 1929. Il semble donc que, s'il n'y avait pas de surproduction proprement dite (en ce sens que le coût de la production restait inférieur au prix de vente), les changements de structure et la politique commerciale du maintien des prix — favorisée par l'influence des monopoles — ont eu pour conséquence que, peu à peu, l'offre ne correspondit plus à la demande, et que, dans quelques cas d'espèce, ces deux facteurs suivirent même une direction opposée.

Enfin dans l'industrie du fer et de l'acier, il semble que la politique des cartels internationaux soit basée sur une adaptation beaucoup plus rationnelle de la production à la consommation, dans le but — semblable à celui des autres groupes — de main-

tenir le prix de vente au-dessus du prix de revient. Ici encore, deux facteurs provoquent un certain déséquilibre au cours des années 1925 à 1929.

Premièrement, l'industrie allemande est remise sur pied et modernisée dès l'après-guerre, et surtout, dès 1924 et 1925. D'autre part, la demande traditionnelle d'avant-guerre pour les besoins des chemins de fer se limite aux réparations nécessaires du réseau ferroviaire européen et à quelques nouvelles installations outre-mer. L'ère du développement intense des chemins de fer est terminée.

Conclusions

L'augmentation considérable de la capacité de production de denrées alimentaires et de matières premières et le caractère de fixité de cette capacité présentent un aspect d'instabilité d'autant plus grand que la demande de ces biens est généralement caractérisée par un manque d'élasticité. Toute dépression économique, accompagnée d'un rétrécissement de la demande, doit donc avoir une influence déterminante sur les prix.

La généralisation du système des cartels de production est en soi un indice de manque d'équilibre entre la production et la consommation. Le fait que les cartels et les monopoles cherchent surtout à soutenir artificiellement les prix, sans réglementer strictement la production, mais en stockant les excédents de production, doit provoquer indirectement une augmentation de la capacité de production et orienter la demande vers certains produits de remplacement. D'autre part, comme dans la période d'intense activité des années 1928 et 1929, les prix ont tendance à fléchir et les stocks à augmenter, il semble que même pour cette période exceptionnelle du cycle d'affaires, la production dépasse les besoins effectifs de la consommation.

Les industries manufacturières se sont développées, pendant la guerre, au delà des besoins des périodes normales; leur orien-

tation, d'autre part, est qualitativement différente de celle correspondant aux besoins du temps de paix. La guerre a favorisé l'industrialisation des pays d'outre-mer. Un retour à la situation d'avant-guerre ne se réalise pas. Au contraire, de nouveaux pays augmentent encore leur potentiel industriel. En Europe, et plus particulièrement en Europe centrale et orientale, les modifications de frontière, qui résultent des traités de paix, séparent de nombreuses industries de leurs marchés traditionnels, et, sur ces territoires, des industries similaires sont créées à la faveur des restrictions douanières, entrant dans le cadre de la politique commerciale nationaliste que la plupart des pays appliquent à cette époque.

Les mesures de protection de l'industrie nationale, édictées tant par les pays à monnaie faible que par les pays à monnaie saine, atteignent avant tout les produits manufacturés étrangers. Ces mesures, si justifiées soient-elles du point de vue national, ne contribuent pas moins à accentuer le déséquilibre entre capacité de production et capacité de consommation. Par contre, nous assistons à un développement considérable des industries de biens de production dans les vieux pays industriels. Les machines se vendent à l'étranger et de nombreux Etats en facilitent l'importation par des mesures législatives.

L'influence monopolisatrice s'est également manifestée dans le groupe des industries manufacturières, soit sur le plan national, soit sur le plan international. Les mesures de restrictions de la production, afin de soutenir les prix, sont plus généralisées que celles du groupe des matières premières.

Ces mesures favorisent indirectement le développement d'autres industries manufacturières. La notion du produit de remplacement a, en effet, des limites plus vastes dans le domaine des produits fabriqués que dans celui des matières premières et des produits alimentaires de base.

L'excédent de capacité de production de nombreuses industries et la politique du maintien du niveau des prix, accompagnés du relèvement général des tarifs douaniers, ont contribué à dévelop-

par les pratiques du « dumping »; ceci, dans le but d'écouler malgré tout la partie excédentaire de la production sur des marchés qu'on n'aurait pas pu atteindre dans d'autres conditions.

Ces différents éléments ont tous pour conséquence d'augmenter le caractère d'instabilité économique des années précédant la crise.

DEUXIÈME PARTIE

CHAPITRE PREMIER

STRUCTURE DES EXPORTATIONS D'HORLOGERIE

Un individu qui, pour la première fois, acquiert un bien quelconque, peut se tromper et en exiger une quantité plus grande que celle dont il a réellement besoin. Au second achat, il rectifiera son erreur et, peu à peu, il arrivera à déterminer exactement la quantité (ou le nombre) dont il a besoin pour un temps donné.

Les rectifiant en les répétant, il finira par rendre ses actes économiques parfaitement logiques.

En considérant le problème sous cet angle, nous avons éliminé les actions non logiques. Nous ne saurions, par là, prétendre qu'elles n'existent pas en réalité. Au contraire, certains individus commettent les mêmes erreurs d'appréciation depuis le début de leur activité économique jusqu'à l'âge le plus avancé.

La question se pose dès lors de savoir si les échanges d'une collectivité donnée correspondent exactement aux besoins réels de cette collectivité; ou dans quelle mesure il y a divergence entre les actions économiques accomplies et les besoins réels.

Si nous considérons les échanges économiques entre deux pays, pendant une longue période, nous constatons une certaine régularité dans leur composition et leur ampleur.

La composition des échanges est largement conditionnée par la structure économique des pays: régions pauvres ou riches en matières premières et en denrées alimentaires, pays industriels ou agricoles. Il se produit donc un courant plus ou moins régulier de marchandises prenant des directions déterminées.

La proportion, relative aux denrées alimentaires importées en Suisse, est particulièrement rigide. Pendant les années de dépression, la proportion du groupe « produits terminés » augmente au détriment des importations de matières premières. Depuis 1936, les proportions dans lesquelles nous importons des matières premières et des produits terminés, tendent à reprendre l'aspect qu'elles avaient entre 1920 et 1929.

Quantitativement, les courants de marchandises semblent également se stabiliser entre certaines limites. Ces limites sont d'autant plus précises que le besoin est plus fixe ou, si l'on préfère, la demande plus rigide.

La chute de nos exportations en 1930 n'est pas en contradiction avec ce principe; car, au cours des années 1927 à 1929, nous avons exporté probablement plus de biens que les pays clients n'en pouvaient normalement absorber.

L'excédent non absorbé de la période de « boom » a donc, comme première conséquence, de préciser et d'amplifier le mouvement de dépression.

Jusqu'à maintenant, nous avons fait abstraction du fait que les collectivités évoluent. Un élément principal semble déterminer la structure économique des sociétés: c'est le facteur géographique. Par là, nous ne pensons pas seulement à l'espace occupé par une collectivité, mais encore et surtout, à toutes les formes de cet espace: configuration et structure du sol, du sous-sol, voies d'accès, situation par rapport aux autres groupes, proximité, frontières et obstacles naturels, climat.

Il serait trop absolu de dire que le comportement économique d'une collectivité est uniquement ou même essentiellement déterminé par l'aspect géographique du territoire qu'elle occupe. Au fur et à mesure que les moyens de transport se développent, que les échanges entre les groupes sont plus nombreux et plus étroits, l'influence des facteurs géographiques diminue. Dans certaines régions, l'activité des individus semble même être en contradiction avec la structure géographique. Cependant, malgré ces nombreuses exceptions, malgré l'évolution des moyens de commu-

nications, l'aspect géographique reste un élément déterminant du comportement économique des individus.

Les sociologues de l'école géographique ont mis en valeur le fait que les conditions géographiques déterminent le volume de l'unité économique. La théorie de l'espace vital de Ratzel est basée sur les principes de cette école.

Ces constatations nous amènent à la conclusion suivante: Dans la mesure où une collectivité donnée se développe et devient plus complexe, le facteur géographique perd une partie de son importance, tandis que les influences réciproques des collectivités tendent à s'intensifier. Ainsi les liens d'interdépendance, qui lient les sociétés humaines, sont plus puissants.

Cela signifie en d'autres termes que les collectivités ne peuvent plus vivre économiquement séparées les unes des autres et qu'elles deviennent solidaires de la prospérité de grands espaces économiques.

Alors même que le facteur démographique soit déterminé dans une certaine mesure par le facteur géographique, il est, en soi, un élément important de l'évolution des sociétés.

La population d'un pays peut évoluer quantitativement ou qualitativement. Quantitativement, lorsqu'elle s'accroît ou qu'elle diminue; qualitativement, lorsque, indépendamment des causes de diminution ou d'augmentation, elle se transforme dans sa structure: répartition proportionnelle selon le sexe, la race, l'âge, l'origine, la profession, le lieu de résidence et de travail.

Ainsi les populations sont en évolution constante; elles se renouvellent, se déplacent, émigrent, croissent...

Sans que nous ayons à rechercher ici les causes de cette évolution, il nous suffit de la constater. Or, toute modification démographique suppose une variation quantitative ou qualitative des besoins.

Si nous avons affaire seulement à des modifications quantitatives, il serait possible d'établir une corrélation étroite entre les mouvements de populations et les besoins économiques d'une société donnée.

Mais le problème se complique, lorsqu'il s'agit de tenir compte non seulement des variations quantitatives, mais encore des variations qualitatives. Les besoins des habitants des villes sont différents de ceux des personnes vivant à la campagne. Le pouvoir d'achat diffère selon les régions, les classes de salaires.

Si, à un moment donné, les besoins d'une société peuvent être fixés à un certain niveau, ils évoluent au fur et à mesure que la société considérée se développe et se transforme.

Afin de prévenir — dans une certaine mesure — les périodes de dépression, il faudrait connaître le degré suivant lequel la modification d'un groupe humain implique une modification de ses besoins; et aussi quelle influence l'offre de biens déterminés peut avoir sur l'évolution d'une collectivité.

S'il est relativement facile de calculer la quantité moyenne de blé qu'il faut pour nourrir la population d'un pays, et de déduire que cette quantité s'accroîtra, sinon proportionnellement, du moins en fonction de l'augmentation de la population, il est, par contre, difficile d'établir des proportions exactes pour les biens de consommation durables, qui ne répondent pas à un besoin essentiel.

Si nous considérons une série de biens, différant entre eux, par leur degré d'utilité, nous pouvons admettre que, dans la mesure où ils répondent moins à un besoin, ils dépendent plus fortement d'un fait extérieur.

Par fait extérieur, nous entendons toute action positive ou négative modifiant la notion de besoin. Par exemple, le pouvoir d'achat est un fait extérieur dans ce sens que, même si le besoin existe, un fait extérieur (dans le cas d'espèce, le pouvoir d'achat) peut modifier l'aspect de la demande.

En principe, une montre est portée par un être humain. Cette constatation, si banale soit-elle, est très importante et nous permet d'établir la relation qu'il y a entre la population totale d'un pays et le nombre de montres importées par ce pays dans un temps déterminé.

Le tableau N° 15 indique, pour les principaux marchés de l'hor-

COEFFICIENTS DE SATURATION DES MARCHÉS DE L'HORLOGERIE SUISSE DE 1923 A 1936

Pays:	1923	1924	1925	1926	1927	1928	1929	1930	1931	1932	1933	1934	1935	1936
1. Allemagne . . .	0.38	1.38	2.55	1.25	2.43	2.51	2.23	1.43	0.60	0.35	0.49	0.91	0.84	0.85
2. Autriche . . .	3.82	5.05	2.83	2.70	3.05	3.44	4.04	3.69	2.83	1.57	1.25	1.85	2.23	2.24
3. France . . .	1.03	1.02	0.92	0.99	0.85	1.14	1.23	1.0	0.92	0.80	1.01	0.90	0.81	0.99
4. Italie . . .	0.92	0.76	0.79	0.99	1.09	1.45	1.70	1.58	1.08	0.99	1.38	1.64	1.40	1.32
5. Belgique . . .	4.14	2.85	2.34	1.78	2.10	2.59	3.58	4.69	6.0	5.24	6.15	4.40	4.88	4.16
6. Hollande . . .	2.95	3.94	4.48	4.56	5.92	6.59	7.02	6.29	6.14	5.34	7.10	6.17	7.10	8.20
7. Royaume-Uni . .	6.03	8.74	12.20	5.20	6.85	10.37	8.04	10.46	9.42	6.54	8.76	13.36	11.60	12.05
8. Espagne . . .	2.07	1.79	1.88	1.96	2.14	3.45	2.20	1.78	1.50	1.60	2.0	1.95	2.58	1.09
9. Portugal . . .	0.52	0.85	1.27	1.95	1.04	1.35	1.42	1.38	0.82	0.64	0.69	0.71	1.18	1.67
12. Suède . . .	1.08	1.56	1.80	2.50	2.82	2.99	2.82	3.36	2.75	1.33	1.96	3.0	4.32	4.74
14. Pologne . . .	0.20	0.61	0.58	0.14	0.40	0.62	0.52	0.32	0.15	0.78	0.12	0.29	0.52	0.51
15. Tchécoslovaquie .	1.95	2.17	2.30	2.17	2.49	2.61	2.95	2.60	2.42	2.27	1.99	2.46	2.69	3.43
16. Hongrie . . .	0.31	1.53	2.31	1.98	2.55	2.71	2.40	1.54	0.87	0.67	0.85	1.82	2.41	2.42
22. Russie . . .	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
27. Afrique du Sud .	3.58	4.86	5.28	6.27	7.23	6.12	5.65	4.68	2.96	4.71	7.24	7.24	9.55	11.05
32. Indes . . .	0.11	0.157	0.173	0.25	0.215	0.25	0.246	0.175	0.152	0.095	0.124	0.156	0.165	0.191
38. Chine . . .	0.232	0.292	0.154	0.221	0.151	0.320	0.193	0.139	0.28	0.068	0.107	0.125	0.092	0.149
39. Japon . . .	1.39	2.40	1.46	1.93	1.57	1.49	1.07	0.48	0.117	0.13	0.10	0.20	0.28	0.32
41. U.S.A. . .	2.33	2.67	2.45	3.20	3.49	2.66	3.89	1.73	0.64	0.37	0.41	0.85	1.17	2.07
47. Brésil . . .	0.33	0.41	0.75	0.80	0.50	0.62	0.46	0.22	0.06	0.09	0.29	0.41	0.79	0.78
48. Uruguay . . .	1.57	2.49	4.57	4.66	5.54	6.40	11.80	10.55	6.40	2.13	0.44	1.0	1.33	4.87
49. Argentine . . .	5.23	4.10	5.22	5.57	5.53	7.32	6.78	4.29	2.30	1.74	2.55	1.97	3.81	6.75
52. Australie . . .	9.70	8.35	9.61	8.57	10.20	9.40	11.0	5.92	1.67	3.59	4.32	5.74	8.23	10.50

logerie, ce que nous avons nommé « le coefficient de saturation » du marché.

Les bases qui ont servi à ces calculs sont: la population totale résidente et le nombre de montres et mouvements seuls absorbés en une année.

Disons d'emblée que ce coefficient, si précis soit-il, ne correspond pas exactement à la réalité. Nous devrions, pour l'établir avec précision, faire entrer en action une série de facteurs modificateurs, qui sont les suivants:

a) Si nous connaissons le nombre exact de montres suisses, importées par chaque pays dans un temps déterminé, nous n'avons que des chiffres approximatifs sur le nombre de montres fabriquées dans le pays. Ceci a évidemment pour effet de modifier notre coefficient.

Le nombre de pays qui satisfont eux-mêmes à une partie de la consommation indigène est limité; il s'agit des U.S.A., de l'Allemagne, de la France, du Royaume-Uni, du Japon, du Canada, de l'Italie et de la Russie. Les cinq premiers pays sont, pour notre industrie, des débouchés importants, de sorte que le coefficient modifié serait, pour ces pays, intéressant à connaître.

b) Certains pays producteurs de montres exportent une partie de leur production. L'Allemagne exporte le 40 % de sa production, la France le 20 %, le Japon le 84 %. Dès lors, il s'agirait de connaître le nombre de pièces étrangères (autres que des montres suisses) importées par chaque pays.

c) Certains pays importateurs de montres en réexportent une partie vers d'autres pays. Il s'agit en général de pays réexportant vers l'intérieur (le Cap réexporte des montres suisses vers la Rhodésie; l'Argentine vers la Bolivie, le Chili et le Pérou). Ici encore, il nous faudrait connaître le nombre exact des pièces réexportées, afin de pouvoir modifier les coefficients de saturation de base.

d) Nous avons considéré, dans notre calcul, le total de la population résidente d'un pays à un moment déterminé. Or, dans une série de pays, le nombre des illettrés dépasse 50 % de la population. A priori, nous pouvons admettre qu'un illettré n'achète pas une

montre, ou pour être plus exact, disons qu'une forte proportion des illettrés n'achètera pas de montre.

e) Si nous supposons que chaque habitant achète une montre, quel que soit son développement intellectuel, il faut encore tenir compte du fait que le pouvoir d'achat des masses diffère d'un pays à l'autre, et que la population d'un même pays se répartit en différentes classes sociales. En conséquence, une certaine partie de la population n'est pas « susceptible » d'acquérir une montre, soit du fait qu'elle n'en a pas besoin, ou qu'elle ne peut s'en servir, soit du fait qu'elle ne dispose pas du pouvoir d'achat nécessaire.

Comme nous le voyons donc, les coefficients de saturation établis doivent être interprétés avec toute la souplesse que requiert une étude statistique. Si les facteurs modificateurs que nous avons énoncés aux lettres *a-e* ci-dessus ne peuvent être calculés, ils doivent cependant être pris en considération dans l'examen d'un marché déterminé.

Le fait de pouvoir comparer les coefficients relatifs à un même marché au cours de plusieurs années, permet indirectement d'analyser l'évolution du pouvoir d'achat de ce marché.

La comparaison des coefficients de plusieurs pays permet aussi de déterminer quels sont les pays qui pratiquent la réexportation et, indirectement, par la comparaison des coefficients du même pays, dans quelle mesure ils réexportent.

Enfin, lorsqu'on compare une série de coefficients s'étendant à un certain nombre d'années, il faut tenir compte que les derniers coefficients de la série comprennent une quantité de montres, destinées au remplacement d'articles usagés ou démodés et que, dès lors, le coefficient permet de dire quelle proportion de la population a acheté une montre, mais non pas quelle proportion de la population possède une montre. Le nombre proportionnel des personnes ayant acheté une montre peut augmenter, alors que celui des personnes possédant une montre peut diminuer dans le même laps de temps.

D'une manière générale, nous pouvons dire que le nombre des personnes « susceptibles » de posséder une montre augmente en

même temps que le pouvoir d'achat s'accroît et que l'instruction se développe dans les différents pays.

La production peut donc s'accroître dans cette mesure, sans qu'il y ait un danger de saturation. Ceux qui ont prétendu que la production ne pouvait s'accroître que dans la mesure où la population totale de la terre augmentait, ont négligé de considérer le fait que le nombre des pièces vendues ne dépend pas seulement du nombre des habitants d'un pays, mais encore de leur capacité économique et sociale de posséder une ou plusieurs montres.

Au fur et à mesure que la production d'une année s'écoule dans les différents pays et vient accroître le nombre des possesseurs de montres, la proportion des montres destinées au remplacement sera plus grande, si bien que la production devra augmenter progressivement chaque année d'un certain nombre d'unités supplémentaires. Ceci pour autant, bien entendu, que les conditions économiques restent les mêmes.

Si nous considérons le graphique N° 4, nous constatons que la courbe décrite par les exportations suisses d'horlogerie ne présente pas ce caractère de régularité, tel que nous l'avons conçu aux paragraphes précédents. Certes, nous observons une suite de périodes, au cours desquelles les exportations d'horlogerie s'accroissent (1922-1926, 1927-1929, 1933-1938) ce qui semblerait confirmer le raisonnement que nous venons de tenir. Ces périodes de hausse ne sont premièrement pas régulières et, deuxièmement, elles sont entrecoupées par des périodes de dépression plus ou moins prononcées (1921, 1926, 1930-1932).

Nous pouvons dès lors nous demander pourquoi les exportations horlogères ne suivent pas la courbe ascendante idéale qui résulterait d'un développement normal du niveau économique et social des consommateurs.

Le tableau N° 2 nous permet de tirer une série de conclusions générales, relatives à l'évolution de nos exportations d'horlogerie au cours des années 1923 à 1936.

Si nous comparons les indices d'exportations « pièces » et « valeur », nous constatons une chute régulière des prix moyens par

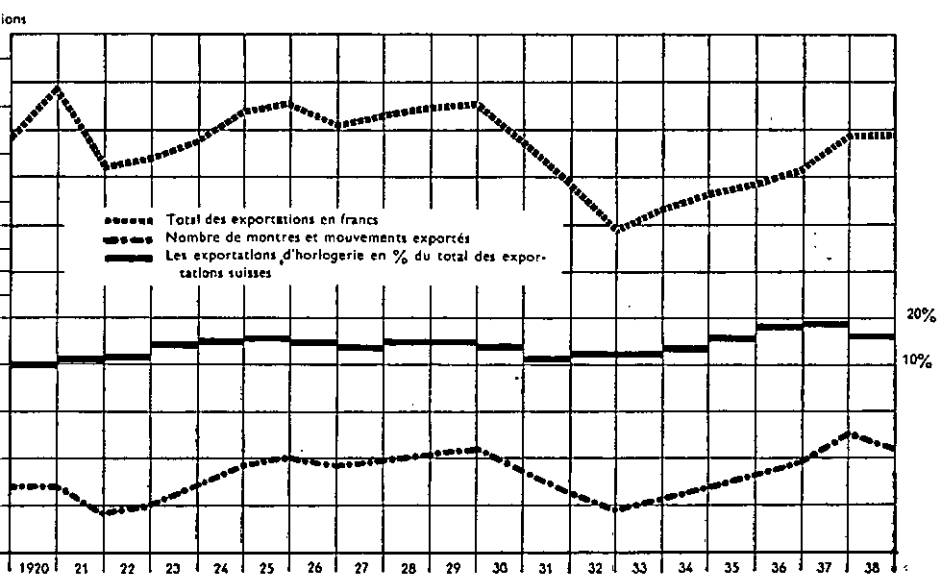
LA CRISE HORLOGÈRE SUISSE

pièce exportée. En 1924, le décalage entre les indices « pièces » et « valeur » est de 21 points, en 1928 de 34 points, en 1929 de 36 points. Le décalage augmente encore pendant les années de dépression et atteint 37 en 1930, 28 en 1932, 50 en 1934 et 63 en 1935.

Alors que l'indice « pièces » est favorable de 1924 à 1930, c'est-à-dire pendant sept années consécutives, l'indice « valeur » se tient au niveau des années de base avec quelques points d'écart en plus pendant quatre années et quelques points en moins pendant trois années.

Graphique 4

Exportations totales d'horlogerie de 1920 à 1938



Les rubriques G.H.J.K. du tableau N° 2 permettent de suivre l'évolution des prix moyens de quatre catégories principales au cours des années 1923 à 1936. (Voir graphique N° 3.)

Dans l'examen de la question des prix moyens, nous devons tenir compte d'un mouvement général de baisse, provenant de

Tableau n° 2

INDUSTRIE HORLOGÈRE SUISSE

Données statistiques de base

- A. = Indice d'exportation — nombre de pièces (montres et mouvements).
 B. = Indice d'exportation — valeur des montres et mouvements.
 C. = Indice d'exportation — valeur totale des exportations d'horlogerie.
 D. = Valeur totale des exportations d'horlogerie (millions de francs).
 E. = Nombre de montres et mouvements exportés (millions).
 F. = Exportations d'horlogerie en % de la valeur du total des exportations suisses.
 G. = Prix moyen par pièce de la position 931 (mouvement).
 H. = Prix moyen par pièce de la position 935a (montres de poche métal).
 J. = Prix moyen par pièce de la position 936a (montres-bracelets métal).
 K. = Prix moyen par pièce de la position 936c (montres-bracelets or).
 L. = Nombre de mouvements exportés en % du total.
 M. = Nombre de montres de poche exportées en % du total.
 N. = Nombre de montres-bracelets exportées en % du total.

	1923	1924	1925	1926	1927	1928	1929	1930	1931	1932	1933	1934	1935	1936
A.	91	118	130	117	126	137	141	111	79	56	72	85	103	121
B.	77	97	107	91	95	103	105	79	47	28	31	35	40	49
C.	78	98	108	92	98	107	110	84	51	31	34	41	45	54
D.	216,5	273,1	302,3	258,3	273,2	300,4	307,3	233,4	143,6	86,3	96,0	109,1	124,5	151,6
E.	13,4	17,4	19,1	17,2	18,5	20,1	20,8	16,2	11,5	8,2	10,6	12,5	15,2	17,7
F.	12,6	13,6	14,87	14,12	13,35	14,22	14,58	13,32	10,75	11,22	11,86	13,19	15,70	17,20
G.	17,12	15,31	14,71	15,63	13,17	12,96	12,62	12,79	11,36	9,59	8,58	8,13	7,31	7,47
H.	6,51	6,47	6,88	6,84	6,31	6,33	6,34	6,14	4,97	4,21	3,72	3,57	3,54	3,94
J.	8,44	8,98	8,41	8,32	7,87	7,27	7,47	7,46	7,40	7,14	6,20	6,20	5,77	5,98
K.	39,01	39,80	38,02	40,63	40,79	40,54	44,30	41,08	36,41	38,27	37,88	35,65	34,19	37,96
L.	27,32	28,5	25,8	31,6	30,1	27,0	27,0	21,1	18,9	21,1	18,9	24,1	25,6	28,5
M.	45,8	43,6	46,6	43,0	40,6	39,7	37,6	38,3	34,9	29,3	25,7	25,7	22,7	19,7
N.	27,0	27,9	27,6	25,4	29,3	33,3	35,4	40,6	42,3	44,0	51,8	50,2	51,7	51,8

ment de baisse se précise dès 1931, surtout en ce qui concerne les mouvements seuls (position douanière 931) et les montres de poche en métal commun (position douanière 935 a).

En 1936, nous assistons à un relèvement des prix moyens de toutes les catégories. Ce redressement est le plus marqué pour les montres de poche en métal commun (position douanière 935 a) et pour les montres-bracelets à boîte or (position douanière 936 c).

L'évolution des prix moyens par pays ne présente pas une tendance uniforme. (Tableaux n^{os} 6, 7 et 8).

*Tendances générales des prix moyens des pièces exportées par pays
de 1929 à 1936*

Pays	Mouvements seuls 931	Montres en métal commun bracelet 936 a	poche 935 a
1. Allemagne	baisse	hausse	baisse
2. Autriche	»	»	hausse
3. France	»	»	baisse
4. Italie	»	»	hausse
6. Pays-Bas	»	baisse	baisse
7a Royaume-Uni	»	»	»
8. Espagne	»	»	»
9. Portugal	»	»	»
12. Suède	»	»	»
14. Pologne	»	hausse	hausse
15. Tchécoslovaquie	»	baisse	baisse
16. Hongrie	»	»	»
27a Union Sud-Afric.	»	»	»
32a Indes Brit.	»	»	»
38. Chine	»	hausse	»
39. Japon	»	»	hausse
40. Canada	»	»	»
41. U.S.A.	»	»	»
42. Mexique	»	baisse	»
47. Brésil	»	»	»
49. Argentine	»	»	»
52. Conféd. Austral.	»	hausse	baisse

Alors que la tendance à la baisse, constatée sur les prix moyens des mouvements seuls (position douanière 931) s'étend à tous les principaux marchés de l'horlogerie, les prix moyens des articles

LA CRISE HORLOGÈRE SUISSE

la rationalisation de la production et d'un mouvement de baisse, provoqué par la situation générale des années 1920 à 1930; enfin, d'un mouvement cyclique de baisse qui commence au début de la période de dépression. Il est possible aussi que la baisse des prix provienne d'une tendance à la saturation de certains marchés.

Les baisses passagères enregistrées sur certains articles en 1924 et 1925, puis la baisse générale de 1927, trouvent leur source dans la situation particulière de certains marchés importants (notamment les U.S.A.).

Comme nous le voyons au graphique N° 3, les prix moyens des pièces exportées ont tendance à baisser depuis 1922. Ce mouve-

Graphique 3

Evolution des prix moyens dans l'horlogerie

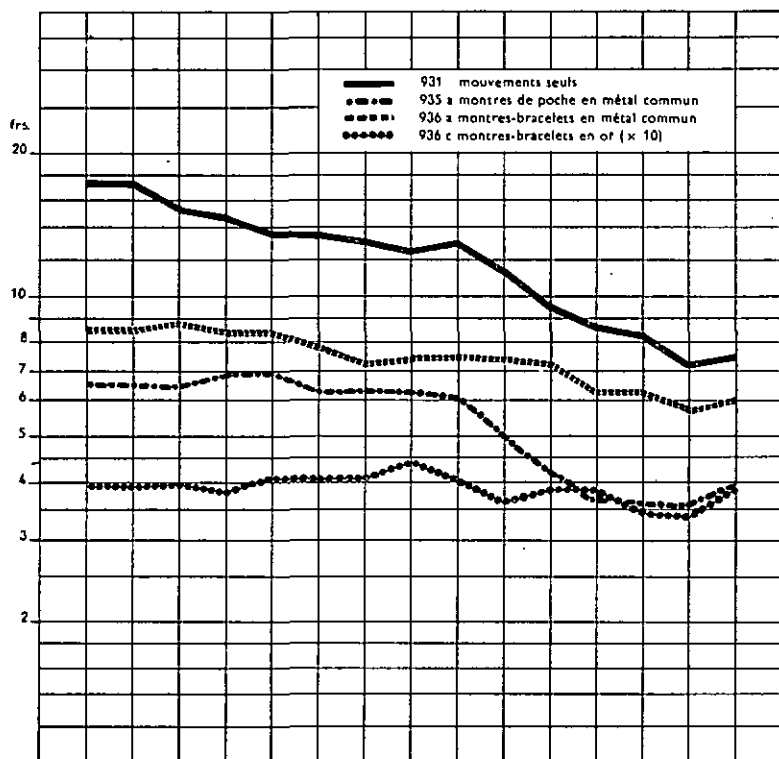


Tableau n° 6

PRIX MOYENS DES MOUVEMENTS SEULS EXPORTÉS PAR PAYS DE CONSOMMATION (931)

	1923	1924	1925	1926	1927	1928	1929	1930	1931	1932	1933	1934	1935	1936
1. Allemagne . . .	15.86	14.62	13.60	12.53	12.40	12.93	12.78	12.89	11.99	11.02	10.59	8.87	8.46	8.41
2. Autriche . . .	18.47	19.43	13.03	11.32	9.90	12.93	11.45	10.41	9.36	8.69	7.40	7.20	6.37	6.46
3. France . . .	29.92	24.15	23.52	21.01	21.30	23.70	36.40	30.45	21.58	14.43	13.54	14.88	12.40	13.09
4. Italie . . .	18.51	13.91	17.94	12.65	17.64	13.40	11.72	7.41	7.96	7.34	7.89	7.57	7.26	12.40
5. Belgique . . .	20.69	13.59	12.97	10.57	10.50	14.70	12.20	10.82	7.69	6.71	3.32	3.10	3.54	5.48
6. Hollande . . .	11.72	8.26	8.63	8.28	12.46	3.28	4.04	6.22	6.40	7.29	5.35	5.45	5.91	6.47
7a. Royaume-Uni . .	12.30	12.99	14.31	11.97	10.37	10.47	9.87	9.81	9.23	8.17	7.63	7.12	6.77	6.78
8. Espagne . . .	12.23	11.14	10.10	9.19	9. —	8.11	9.10	9.01	7.98	6.20	6.25	7.10	5.63	5.69
9. Portugal . . .	—	—	—	21.96	20. —	12.91	11.02	13.85	9.32	5.58	6.18	5.85	5.81	8.93
12. Suède . . .	—	20.41	24.41	23.12	12.24	20.42	17.66	17.98	14.49	9.03	8.39	8.30	8.22	8.53
14. Pologne . . .	20.74	18.69	19.08	20.14	18.21	21.80	19.08	19.10	19.72	17.52	15.94	15.59	14.30	15.56
15. Tchécoslovaquie .	12.79	14.27	14.06	12.57	9.98	9.52	8.28	7.46	8.10	6.87	6.52	6.43	5.91	6.42
16. Hongrie . . .	23.62	15.21	11.36	10.20	7.12	8.26	7.18	7.53	6.94	5.83	5.81	5.38	5.49	5.43
22. Russie . . .	—	11.24	10. —	22.15	—	5.80	10.97	26.33	—	38. —	—	—	4.71	25. —
27a. Afrique australe .	—	18.26	16.87	19.37	12.48	11.82	17.62	7.72	13.86	8.15	9.91	7.87	—	10.10
32a. Indes britanniques	—	20.78	8.67	24.60	8.77	13.43	14.61	20.53	14.19	13.96	5.97	16.74	6.45	8.03
38. Chine . . .	8.63	11.60	12.37	10.70	7.99	8.93	8.57	7.85	7.14	7.59	5.36	3.96	2.81	2.18
39. Japon . . .	15.29	15.91	14.27	13.64	13.31	14.23	14.33	15.30	15.49	16.05	11.64	10.63	9.61	9.57
40. Canada . . .	17.81	15.47	15.12	13.66	13.32	12.08	11.14	10.52	10.53	12.01	10.11	9.10	8.35	8.62
41. U.S.A. . .	17.61	15.42	15.61	14.38	14.31	14.31	13.12	14.61	13.93	12.90	12.09	9.78	8.77	8.87
42. Mexique . . .	23.23	16.28	18.52	12.08	26.03	23.34	17.10	11. —	11.71	11.88	9.44	7.25	11.23	8.22
47. Brésil . . .	27.90	—	57.60	27.97	136. —	33.44	41.45	29.75	22.82	16.57	14.58	17.20	17.51	10.53
48a. Uruguay . . .	—	21.10	21.24	22.50	44.76	17.42	26.94	39.39	9.50	11.97	11.24	8.28	8.83	17.63
49. Argentine . . .	29.16	17.95	12.15	11.11	12.19	13. —	15.73	13.57	12.52	16.36	10.65	9.11	10.30	9.87
52. Australie . . .	14.97	14.25	13.95	12.21	12.37	12.09	11.77	11.06	9.52	7.17	6.85	7.15	6.37	6.28

Tableau n° 7

PRIX MOYENS DES MONTRES DE POCHE EXPORTÉES PAR PAYS DE CONSOMMATION (935a)

	1923	1924	1925	1926	1927	1928	1929	1930	1931	1932	1933	1934	1935	1936
1. Allemagne . . .	5.44	10.72	18.70	10.40	9.84	10.26	8.67	12.22	9.44	8.56	5.41	6.24	7.33	7.85
2. Autriche . . .	8.47	8.78	10.47	11.42	11.12	11.19	11.23	11.10	10.93	8.56	7.49	7.91	8.74	9.19
3. France . . .	14.10	9.67	16.61	14.52	12.74	16.64	18.28	19.42	18.78	15.61	14.29	12.82	13.73	13.—
4. Italie . . .	12.87	11.63	10.37	11.84	12.32	13.17	11.80	11.97	12.95	11.88	10.65	10.74	11.30	12.84
5. Belgique . . .	7.15	7.38	9.20	8.72	8.09	8.19	8.14	6.74	4.80	4.18	4.35	5.21	5.57	6.69
6. Hollande . . .	6.99	5.59	5.29	5.04	4.54	4.10	4.07	4.38	3.25	2.66	2.18	2.26	2.14	2.23
7a. Royaume-Uni . .	3.37	3.71	4.03	2.93	2.71	2.66	2.57	2.67	2.30	1.88	1.61	1.54	1.36	1.59
8. Espagne . . .	9.—	10.47	12.40	13.36	11.40	11.47	10.94	15.27	13.35	11.04	14.60	8.63	12.48	21.14
9. Portugal . . .	10.50	10.49	12.45	10.53	11.02	10.47	9.27	11.79	10.46	8.64	8.61	7.92	7.41	9.04
12. Suède . . .	13.81	13.52	13.71	15.61	13.72	14.77	15.20	16.06	8.89	10.98	6.07	6.60	8.40	6.19
14. Pologne . . .	19.16	3.67	7.55	5.51	4.06	3.18	7.59	10.57	18.89	21.39	14.88	11.68	11.26	12.31
15. Tchécoslovaquie .	8.80	8.43	9.10	9.81	9.88	10.36	9.65	9.48	9.47	8.40	6.45	5.38	5.93	6.53
16. Hongrie . . .	7.11	7.91	8.55	7.36	7.15	8.19	6.61	7.41	7.08	4.94	6.36	4.03	5.07	4.80
22. Russie . . .	91.—	—	22.45	21.82	27.63	18.07	22.84	38.72	18.85	40.56	52.06	26.62	52.38	13.94
27a. Afrique australe .	5.89	5.90	6.30	6.33	6.12	5.02	5.56	5.39	4.36	3.29	2.40	2.07	1.82	2.12
32a. Indes britanniques	5.55	4.95	5.84	5.07	5.11	4.46	4.57	4.94	3.75	3.62	3.41	3.58	2.69	3.05
38. Chine . . .	7.50	7.38	8.95	7.91	7.32	6.25	6.13	4.90	3.60	4.54	2.86	1.94	3.26	4.12
39. Japon . . .	17.95	16.69	22.34	26.20	27.44	26.28	24.71	27.56	17.60	24.76	21.09	10.03	20.17	21.41
40. Canada . . .	4.47	4.20	3.82	3.32	2.87	2.90	2.87	2.78	3.13	4.16	6.53	7.19	4.13	4.50
41. U.S.A. . . .	5.72	7.30	8.48	10.04	8.35	7.36	8.23	8.13	28.10	18.68	15.12	11.27	17.77	16.76
42. Mexique . . .	9.97	6.06	5.90	5.85	6.13	6.23	10.62	13.30	16.15	13.52	13.99	8.50	12.67	11.15
47. Brésil . . .	13.25	13.07	13.73	12.93	15.41	16.20	17.54	17.47	18.70	14.43	8.21	8.83	5.57	7.70
48a. Uruguay . . .	7.49	7.10	7.24	6.42	4.49	4.55	5.06	5.23	4.73	7.46	2.85	1.73	1.42	1.47
49. Argentine . . .	6.93	7.10	6.33	6.65	6.63	5.75	6.13	7.16	7.28	6.94	6.55	6.69	6.09	5.51
52. Australie . . .	5.34	5.52	5.28	5.76	3.86	3.31	2.76	2.28	1.89	1.47	1.48	1.67	1.74	1.49

Tableau n° 8

PRIX MOYENS DES MONTRES-BRACELETS EXPORTÉES PAR PAYS DE CONSOMMATION (936a)

	1923	1924	1925	1926	1927	1928	1929	1930	1931	1932	1933	1934	1935	1936
1. Allemagne . . .	9.57	9.91	11.45	9.62	9.31	10.26	9.36	12.22	13.92	13.27	11.21	11.42	11.92	11.80
2. Autriche . . .	8.96	7.53	9.54	10.15	8.87	8.50	9.64	9.74	10.31	10.39	10.19	9.88	9.80	10.24
3. France . . .	10.37	10.92	11.74	10.44	8.72	13.09	13.72	16.29	20.70	14.74	18.20	15.51	17.09	17.24
4. Italie . . .	9.75	10.99	9.41	8.77	7.34	7.89	7.06	8.85	8.85	9.37	9.28	9.70	10.53	13.02
5. Belgique . . .	8.37	9.35	10.65	10.49	8.57	8.77	9.11	9.07	7.75	7.44	6.71	7.21	7.42	8.33
6. Hollande . . .	8.93	7.03	6.98	6.10	5.69	5.78	5.59	6.80	6.10	5.84	5.35	4.31	4.—	3.74
7a. Royaume-Uni . . .	4.90	5.61	5.93	5.30	4.53	4.33	4.34	4.79	4.77	4.20	3.52	3.42	3.01	3.09
8. Espagne . . .	12.40	14.02	15.08	15.88	12.52	16.37	17.94	21.34	17.04	18.66	19.60	16.92	19.93	19.59
9. Portugal . . .	—	22.12	16.67	11.39	13.08	15.61	13.70	13.78	14.51	10.59	12.26	12.55	9.81	10.01
12. Suède . . .	19.58	19.36	20.85	13.41	12.53	14.08	15.38	16.80	15.87	14.35	12.06	9.58	10.68	11.78
14. Pologne . . .	—	3.85	6.83	7.31	10.06	4.—	7.79	10.31	26.57	22.18	20.13	11.86	11.25	11.93
15. Tchécoslovaquie . . .	7.72	7.03	8.49	8.78	8.60	9.92	9.33	10.04	10.88	10.93	10.61	9.55	8.10	8.36
16. Hongrie . . .	—	6.70	7.23	7.36	6.22	5.48	6.71	7.11	8.75	8.46	7.96	7.55	6.99	6.61
22. Russie . . .	5.02	8.44	7.89	13.19	23.76	30.47	22.18	23.44	6.38	31.18	16.18	15.69	6.37	10.28
27a. Afrique australe . . .	10.90	12.27	13.09	13.70	10.99	10.29	9.93	10.13	10.70	9.53	8.14	7.02	5.68	5.95
32a. Indes britanniques . . .	6.19	5.55	6.90	6.35	5.97	6.63	6.54	7.02	6.72	6.58	6.16	5.60	5.61	5.57
38. Chine . . .	6.22	6.11	6.19	5.57	6.19	5.30	7.02	9.21	9.77	11.22	10.86	12.75	11.94	10.59
39. Japon . . .	18.21	18.38	19.83	22.45	34.79	24.07	24.88	33.69	29.23	26.22	25.43	21.66	22.63	25.36
40. Canada . . .	6.05	6.75	7.11	7.70	6.43	5.84	6.69	6.53	9.14	9.73	7.01	7.16	6.07	6.68
41. U.S.A. . . .	7.24	8.43	8.47	8.53	8.48	7.86	7.84	6.65	14.71	14.22	13.95	11.33	14.30	8.35
42. Mexique . . .	17.30	11.80	12.35	9.86	11.33	13.44	15.48	20.14	22.83	13.98	12.43	9.62	10.16	10.96
47. Brésil . . .	12.07	13.20	12.85	11.07	12.96	13.01	15.06	17.—	14.80	12.28	11.72	11.45	8.54	8.81
48a. Uruguay . . .	7.44	10.23	12.21	12.24	10.04	9.63	8.96	9.32	10.37	8.35	11.48	7.82	6.05	5.35
49. Argentine . . .	9.52	10.11	9.22	8.69	8.49	8.58	8.04	8.36	7.59	7.88	7.85	9.62	9.—	7.11
52. Australie . . .	7.80	8.06	8.47	8.42	8.87	8.66	9.03	8.48	6.40	11.92	11.—	13.07	8.13	10.24

terminés des positions douanières 935 a et 936 a tendent, au contraire, à augmenter, notamment aux U.S.A., au Canada, en Chine, au Japon, en Italie, en Pologne et en Espagne.

Dans ces conditions, il est difficile de se rallier à l'hypothèse selon laquelle il y aurait eu surproduction dans l'horlogerie au cours des années 1927-1929. Si les prix moyens ont fléchi, dans leur ensemble, depuis 1922, c'est plutôt sous l'effet de la chute des prix mondiaux des denrées alimentaires et des matières premières. Le coût de la vie a baissé également à cette époque et il est naturel que les prix moyens des articles exportés aient fléchi dans une certaine mesure.

Certes, le fléchissement des prix a eu des conséquences néfastes sur la trésorerie de certaines entreprises horlogères, dans la mesure où celles-ci avaient des stocks importants.

Cependant, cela ne suffit pas à prouver qu'il y ait eu surproduction. Dans tous les cas, nous pouvons admettre que s'il y a eu surproduction partielle dans certains secteurs de la fabrication ou pour certaines entreprises, d'une manière générale, le mouvement fut loin d'atteindre l'ampleur de celui que nous avons constaté dans certains secteurs de la production des produits de base. (Voir première partie, chapitre 3.)

La chute des exportations d'horlogerie, au cours des années 1930 et 1931, ne semble pas devoir être attribuée à une extension exagérée de l'appareil de production, provoquant dans le cas d'espèce, la surproduction, mais au contraire, à des circonstances extérieures, provoquant une régression sensible de la consommation.

De 1920 à 1936, une évolution très caractéristique s'est produite dans la composition de nos exportations d'horlogerie.

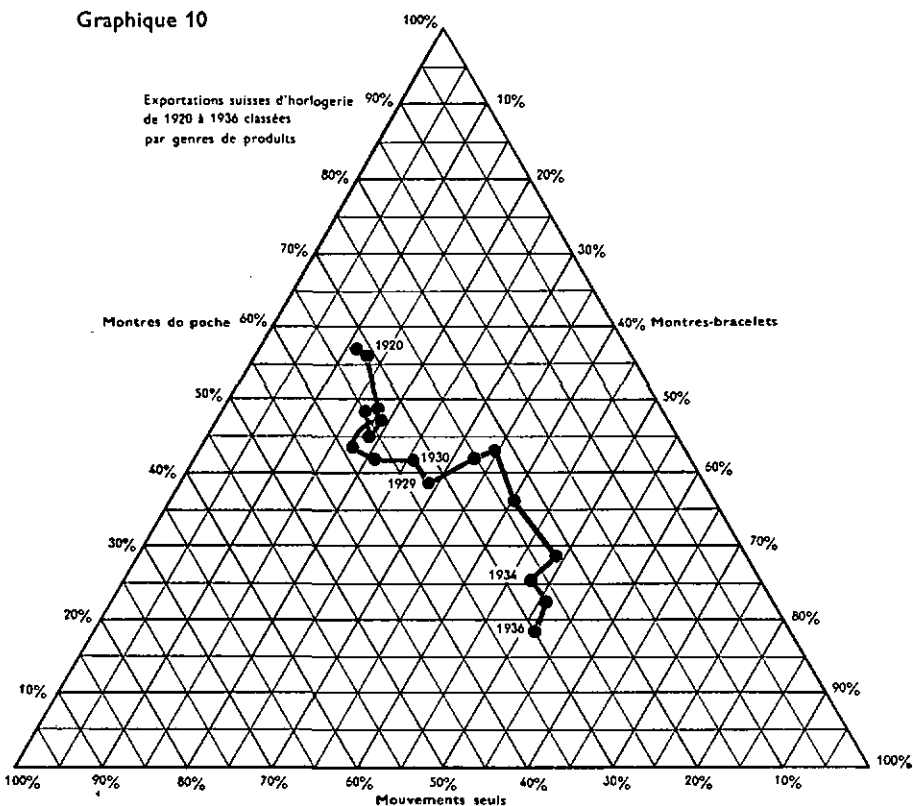
Comme nous le voyons au graphique N° 10, la part proportionnelle des montres de poche, au total des pièces exportées, a constamment fléchi depuis 1920. Par contre, les exportations de montres-bracelets prennent une importance proportionnelle considérable et représentent même, en 1936, le 51,8 % du total des pièces exportées (27 % en 1923).

LA CRISE HORLOGÈRE SUISSE

Ce déclassement progressif de la montre de poche en faveur de la montre-bracelet suppose, évidemment, toute une transformation technique de la fabrication, des calibres, modèles, des boîtes, etc., et provoque même la disparition d'une branche de l'industrie: celle de la décoration de la boîte.

La courbe décrite au graphique N° 10 montre encore que la part proportionnelle des mouvements est relativement stable de 1923 à 1929 (entre 25 et 30 % du total). Par contre, elle fléchit pendant les années de dépression pour remonter en 1935 et 1936 au niveau des années précédant la crise.

Graphique 10



Cette évolution s'explique par le fait que la presque totalité des mouvements seuls, fabriqués en Suisse, sont exportés aux U.S.A.

Nous ne saurions prétendre qu'il y a dans l'étude de cette courbe (N° 10) un élément de prévision des crises; pour que cela soit, il faudrait que les conditions de base soient les mêmes lors de la prochaine dépression. Néanmoins, cette observation doit retenir notre attention et peut être utilisée, avec les réserves qu'elle comporte, comme un facteur de prévision.

D'autres modifications de structure se sont produites au cours des années 1920 à 1936; il s'agit en particulier d'un changement survenu dans la qualité des métaux utilisés à la confection de la boîte.

Si nous considérons les proportions dans lesquelles les boîtes de montres ont été exportées par genre:

1. Boîtes en métal commun.
2. Boîtes en argent.
3. Boîtes en or,

nous constatons que la part proportionnelle des boîtes en argent est relativement élevée entre 1922 et 1925. Puis nous constatons un fléchissement progressif au cours des années 1926-1930. Enfin depuis cette date et jusqu'en 1936, la proportion dans laquelle nous exportons des boîtes de montres en argent ne dépasse pas 2 %. Cette évolution doit être attribuée partiellement à un changement de mode et, dans une certaine mesure, au fait que le prix de revient de ces boîtes est élevé comparativement à l'intérêt que présente leur emploi. Cette évolution s'est poursuivie normalement entre 1925 et 1930, puis a été accélérée pendant les années de dépression.

Comme nous le constatons, cette régression profite aux boîtes en métal commun, dont la part proportionnelle ne cesse de s'accroître depuis 1925, alors qu'elle avait reculé entre 1920 et 1925.

En ce qui concerne les boîtes or, nous voyons que leur proportion augmente depuis 1922 et se tient entre 10 et 15 % de 1923 à 1925.

Pendant les années 1926-1929, elle fléchit à 7,5 %, puis atteint exceptionnellement 12,2 % en 1930. Depuis cette date, elle ne cesse de régresser et ne représente que 0,9 % en 1936.

Examinons maintenant si nous obtenons une évolution semblable dans la catégorie des montres de poche, en distinguant celles qui ont une boîte en métal commun, en argent ou en or.

Les montres de poche à boîte argent représentent, en 1920-1923, plus de 20 % du total de nos exportations de montres de poche. Puis cette proportion fléchit constamment; elle est de 10,9 % en 1926 et de 8,0 % en 1930. Elle fléchit fortement dès 1931 (2,3 %) et ne représente pas plus de 2-3 % au cours des années suivantes.

Le terrain perdu par cette catégorie de pièces est repris par les montres de poche en métal commun, dont la proportion passe de 74,0 % en 1920, à 85,4 en 1926, à 89,0 % en 1930 et à plus de 95 % au cours des années 1931-1936.

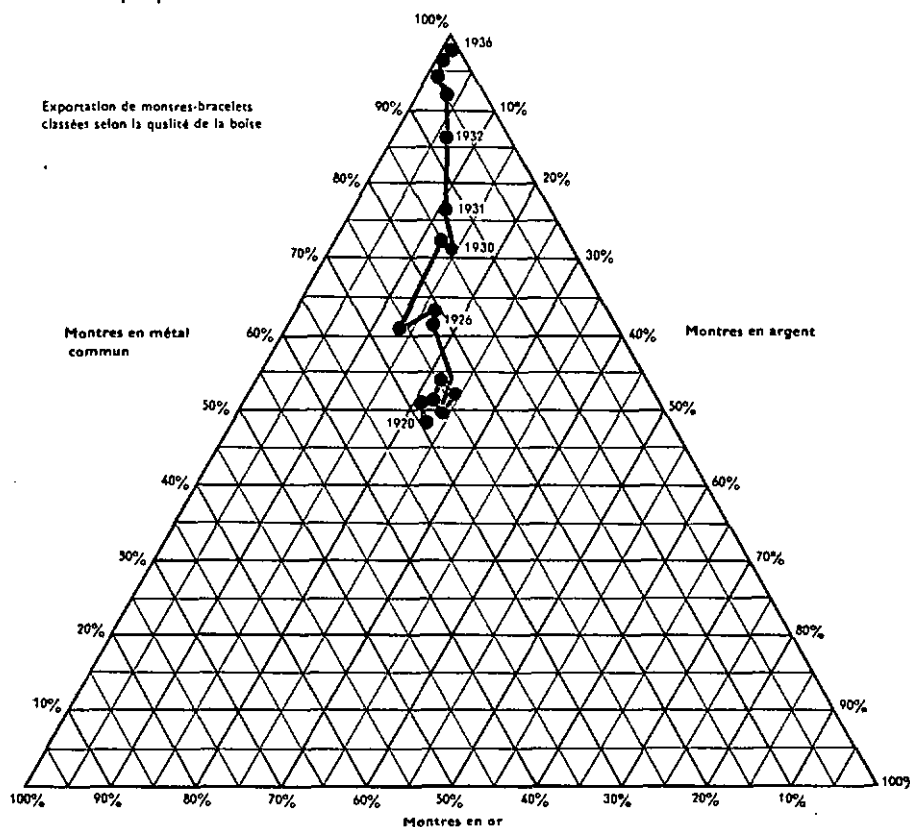
L'évolution des montres de poche à boîte or est beaucoup moins sensible; elle est également caractérisée par une régression continue au cours des années 1920 à 1936. Représentant quelque 6,0 % en 1922, elle tombe à 3,6 % en 1926, puis à 3,0 % en 1930. Comme ce fut le cas pour les boîtes or, la part proportionnelle de cette catégorie tombe fortement pendant la période de dépression et est inférieure à 1 % en 1936.

En ce qui concerne la montre-bracelet, catégorie qui est la plus importante depuis 1932, nous constatons une évolution semblable à celle des deux catégories que nous venons d'analyser.

Le graphique N° 16 nous montre que le changement de mode est encore plus caractéristique dans cette catégorie, en ce sens que la régression proportionnelle des montres en argent et des montres en or se fait intégralement au profit des montres-bracelets en métal commun.

Entre 1920 et 1925, le 20-25 % des pièces exportées sont munies d'une boîte en argent. Cette proportion tombe à 15,3 % en 1926, puis, en 1930, à 13,7 %. Enfin en 1936, elle ne représente plus que 0,6 %. La proportion, dans laquelle les pièces or entrent dans la

Graphique 16



composition du total des montres-bracelets exportées, atteint, en 1920, 30%. Après quelques années relativement stables, elle fléchit à 23,1 % en 1926, puis à 15,3 % en 1930. Ce mouvement de régression s'accroît encore pendant les années de dépression et en 1936, la proportion est de 3,4%.

Comme les courbes que décrivent ces 3 ordres de comparaison s'arrêtent en 1936 et ne marquent pas, jusqu'à cette date, un retour quelconque aux proportions d'avant la crise, il est difficile de dire si l'évolution constatée est due à l'influence de la dépression ou à une influence plus générale, résultant d'un changement de mode.

LA CRISE HORLOGÈRE SUISSE

Si nous considérons qu'en 1946-1950 la proportion, dans laquelle nous avons exporté des pièces en métal commun, dépasse 96 %, c'est-à-dire celle des années de dépression, nous pouvons admettre que le phénomène observé est dû essentiellement à l'évolution de la mode.

CHAPITRE II

ÉTUDE DES MARCHÉS DE L'HORLOGERIE SUISSE DE 1920 A 1936

Nous avons examiné au chapitre premier (deuxième partie) quelle fut l'évolution générale de nos exportations d'horlogerie au cours des années 1920 à 1936.

Cette évolution générale est déterminée par l'évolution particulière de chacun des débouchés de l'horlogerie.

Parmi ces marchés, certains ont une importance proportionnelle considérable. Leur influence sur l'évolution de la situation générale est donc d'autant plus grande. L'étude des autres marchés — en soi très intéressante — ne peut pas apporter d'éléments susceptibles d'influencer l'évolution générale.

Etant donné ces considérations, nous avons choisi 24 marchés principaux pour notre étude et nous avons laissé de côté quelque 75 pays moins importants.

Les 24 marchés retenus sont, dans l'ordre de la classification douanière suisse: 1. Allemagne*; 2. Autriche; 3. France*; 4. Italie; 5. Belgique; 6. Pays-Bas*; 7a Royaume-Uni*; 8. Espagne; 9. Portugal*; 12. Suède; 15. Tchécoslovaquie; 16. Hongrie; 22. Russie; 27a. Union sud-africaine; 32a. Indes britanniques; 38. Chine; 39. Japon*; 40. Canada*; 41. U.S.A.*; 42. Mexique; 47. Brésil; 48a. Uruguay; 49. Argentine; 52. Confédération australienne*.

Les pays marqués d'un astérisque font l'objet d'une étude spéciale. Les autres sont examinés d'une manière plus générale.

La valeur des produits horlogers suisses écoulés sur ces 24 mar-

chés représente, en moyenne, le 89,3 % du total de nos exportations d'horlogerie.

De manière à étudier l'évolution de nos exportations d'horlogerie vers ces pays, nous avons établi pour chacun d'eux :

a) La courbe des exportations totales d'horlogerie en valeur absolue.

b) La courbe représentant le nombre de pièces, (montres et mouvements seuls).

c) Un indice d'exportation représentant la valeur des montres et mouvements exportés (tableau N° 14) par rapport aux années de base.

d) Un indice d'exportation représentant le nombre de montres et mouvements exportés. (Tableau N° 11.)

La base de calcul des indices du Tableau N° 11 s'établit comme suit :

$$\text{années} \frac{1913 \times 3 + 1919 \times 3 + 1920 \times 4}{10} = 100$$

e) Les exportations d'horlogerie par pays en % du total des exportations d'horlogerie de la Suisse. (Tableau N° 12.)

f) Les exportations d'horlogerie par pays en % du total des exportations suisses par pays. (Tableau N° 13.)

g) Le coefficient de saturation, c'est-à-dire le nombre de montres et mouvements seuls d'origine suisse importés par pays en % de la population résidente. (Tableau N° 14.)

h) L'évolution du cours des changes.

i) L'évolution du revenu national dans les pays de consommation ou d'un autre élément comparable à l'évolution des importations de montres suisses. (Indice des cours des actions industrielles; indice des ouvriers sans emploi.)

j) L'évolution des relations commerciales entre la Suisse et les pays considérés.

k) Les changements de tarif douanier affectant l'horlogerie.

Tableau n° 12

EXPORTATIONS D'HORLOGERIE PAR PAYS EN % DU TOTAL DES EXPORTATIONS D'HORLOGERIE

	1923	1924	1925	1926	1927	1928	1929	1930	1931	1932	1933	1934	1935	1936
1. Allemagne . . .	2,00	6,68	12,35	7,28	13,39	12,95	11,01	10,89	8,70	8,44	8,32	11,00	10,00	8,81
2. Autriche . . .	2,29	2,64	1,56	1,70	1,77	1,71	1,98	2,04	2,22	1,60	0,98	1,11	1,17	1,07
3. France . . .	6,16	4,76	4,49	5,45	3,55	5,23	5,92	7,02	8,34	9,95	10,58	8,09	7,73	7,74
4. Italie . . .	5,71	3,67	2,94	4,29	4,69	6,00	6,05	6,84	6,76	9,02	10,01	9,63	8,44	7,44
5. Belgique . . .	2,26	1,43	1,10	0,95	0,99	1,23	1,57	2,08	2,84	3,59	3,13	2,09	1,89	1,81
6. Hollande . . .	1,45	1,45	1,23	1,27	1,44	1,45	1,53	1,97	2,24	2,53	2,57	1,18	1,70	1,56
7a. Royaume-Uni . . .	11,32	15,10	22,40	7,86	9,36	9,60	9,04	14,85	19,40	18,05	18,00	16,10	15,88	14,62
8. Espagne . . .	4,05	2,94	2,63	3,10	2,87	3,87	2,79	2,82	2,97	3,84	4,26	4,00	3,80	1,29
9. Portugal . . .	0,30	0,32	0,49	0,66	0,38	0,42	0,39	0,55	0,43	0,41	0,45	0,48	0,52	0,64
12. Suède . . .	1,03	1,28	1,25	1,64	1,73	1,65	1,60	2,45	2,75	1,86	1,84	2,02	2,78	2,55
14. Pologne . . .	1,32	2,31	1,55	0,60	1,40	2,17	2,06	1,66	1,46	1,27	1,11	1,44	1,76	1,56
15. Tchécoslovaquie . . .	2,04	1,69	1,69	1,89	2,08	2,07	2,07	2,15	3,20	4,36	3,09	2,08	2,38	2,75
16. Hongrie . . .	0,23	0,73	1,03	0,85	0,94	0,95	0,77	0,73	0,55	0,53	0,70	0,97	1,21	0,98
22. Russie . . .	—	—	—	—	0,08	0,23	0,39	0,38	0,37	0,53	0,77	0,30	0,18	0,38
27a. Afrique australe . . .	0,70	0,73	0,85	1,20	1,14	1,09	0,95	1,09	1,53	1,22	1,44	1,63	1,58	1,64
32a. Indes britanniques . . .	1,62	1,38	1,61	2,53	2,11	2,29	2,35	2,45	3,06	2,98	3,12	3,01	2,63	2,55
38. Chine . . .	4,72	4,93	2,79	3,97	2,55	3,73	2,61	2,43	2,72	3,35	3,07	2,13	1,54	1,56
39. Japon . . .	8,23	10,95	5,66	8,10	6,68	6,53	5,22	3,94	4,66	3,50	2,48	2,12	2,01	1,92
40. Canada . . .	2,23	2,29	1,78	2,87	2,62	2,57	2,68	2,80	2,92	3,00	2,10	2,17	2,38	2,23
41. U.S.A. . .	23,60	19,30	15,92	22,59	22,10	15,90	21,15	13,15	9,20	8,04	7,65	11,50	13,80	18,50
42. Mexique . . .	0,66	0,63	0,64	0,69	0,36	0,42	0,35	0,53	0,47	0,41	0,62	0,51	0,69	0,96
47. Brésil . . .	0,89	0,88	1,37	1,60	1,16	1,46	1,00	0,60	0,28	0,50	1,08	1,37	1,59	1,47
48a. Uruguay . . .	0,29	0,43	0,38	0,61	0,64	0,91	0,89	0,80	0,27	—	0,10	—	—	0,19
49. Argentine . . .	3,40	2,19	1,88	2,44	2,00	2,17	2,10	2,04	1,50	1,55	1,97	1,49	2,30	2,82

52. Australie	3,01	2,12	2,10	2,56	2,82	2,17	2,18	1,25	0,47	1,15	1,36	1,84	2,11	2,16
Total :	89,51	90,83	89,69	86,70	88,85	88,77	88,65	87,51	89,31	91,68	90,80	88,16	90,07	89,20
autres	10,49	9,17	10,31	13,30	11,15	11,23	11,35	12,49	10,69	8,32	9,20	11,84	9,93	10,80
Total :	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

14 ans = 89,30%

Tableau n° 11

EXPORTATIONS D'HORLOGERIE DE LA SUISSE DE 1923 A 1936

Indice d'exportation par pays (valeur des montres et mouvements)

	1923	1924	1925	1926	1927	1928	1929	1930	1931	1932	1933	1934	1935	1936
1. Allemagne	17,0	85,5	181,0	85,0	167,0	173,0	152,5	104,5	40,7	19,1	21,6	36,9	35,1	35,6
2. Autriche	61,8	84,3	62,3	59,2	67,8	71,6	86,3	70,0	46,4	18,5	12,9	17,1	21,0	23,1
3. France	83,7	82,0	82,6	80,0	60,0	102,0	122,0	98,4	73,3	57,8	64,5	47,2	46,7	61,4
4. Italie	89,6	72,0	62,0	77,3	90,6	128,0	133,5	115,0	69,7	55,2	68,7	74,3	61,0	77,8
7a. Royaume-Uni . .	65,5	112,5	176,5	52,6	67,4	76,7	74,4	93,5	75,7	39,2	47,0	47,6	52,8	58,6
8. Espagne	63,0	51,5	46,7	44,0	41,8	60,0	44,8	36,4	23,0	19,1	24,0	25,0	27,4	11,6
32a. Indes britanniques	21,0	27,7	35,7	47,8	42,2	50,2	52,8	42,0	32,1	18,8	22,0	24,0	24,0	28,3
38. Chine	126,5	166,0	104,0	126,0	84,4	137,0	98,0	69,4	47,5	35,0	35,7	26,8	22,3	26,7
39. Japon	160,0	275,0	155,0	188,0	149,5	150,0	114,0	55,8	32,3	15,9	11,0	17,0	22,0	23,3
40. Canada	76,5	99,5	86,0	119,0	115,0	122,0	131,5	105,0	68,0	40,0	34,2	37,5	47,3	53,9
41. U.S.A	101,5	103,5	94,4	114,0	118,5	90,0	120,0	57,4	24,1	12,7	12,8	21,5	27,1	47,8
42. Mexique	129,0	156,0	176,0	162,0	86,0	95,5	81,0	102,5	58,6	26,9	34,1	39,0	60,0	95,0
47. Brésil	35,8	44,9	76,0	77,0	61,3	82,0	56,7	25,6	7,1	7,8	18,7	27,6	36,9	41,0
49. Argentine	75,5	60,8	58,3	65,3	55,7	66,5	66,0	48,4	21,7	13,7	19,3	16,4	29,1	43,8

Tableau n° 13

EXPORTATIONS D'HORLOGERIE EN % DU TOTAL DES EXPORTATIONS SUISSES PAR PAYS

	1923	1924	1925	1926	1927	1928	1929	1930	1931	1932	1933	1934	1935	1936
1. Allemagne . . .	3,54	5,57	10,10	7,04	9,17	10,08	9,59	9,00	6,29	6,52	5,76	6,62	7,40	7,81
2. Autriche . . .	7,70	8,02	6,71	6,62	5,98	7,30	8,86	8,73	7,11	5,79	4,17	5,12	6,63	6,60
3. France . . .	6,23	6,34	7,85	9,13	7,15	10,00	10,00	8,94	7,65	7,65	7,15	7,26	7,93	10,25
4. Italie . . .	12,32	10,60	8,51	9,85	11,10	12,85	11,70	13,25	10,30	9,50	12,10	13,75	14,40	18,25
5. Belgique . . .	11,35	8,63	8,74	8,46	8,10	8,64	8,62	8,90	10,39	12,45	12,40	9,89	10,50	10,55
6. Hollande . . .	7,87	9,35	10,05	8,52	8,56	8,06	7,08	7,37	6,81	7,71	7,84	4,91	8,84	9,64
7a. Royaume-Uni . .	7,05	10,40	16,10	6,78	8,26	9,44	9,64	13,68	11,84	17,10	19,65	21,00	25,65	22,65
8. Espagne . . .	14,75	15,47	14,85	14,90	12,35	14,15	15,60	13,80	15,20	17,78	19,65	20,45	20,00	18,00
9. Portugal . . .	11,05	14,32	20,40	21,80	14,10	16,70	14,90	16,95	14,40	9,45	11,55	9,94	13,75	20,70
12. Suède . . .	9,16	15,15	17,15	17,30	17,95	17,90	15,90	17,60	15,00	12,20	13,60	16,80	22,65	20,60
14. Pologne . . .	20,30	20,65	17,00	7,82	11,55	13,40	14,65	13,50	7,69	8,82	7,63	12,48	15,50	17,10
15. Tchécoslovaquie .	15,17	12,22	13,55	12,80	11,65	11,75	11,55	10,17	11,50	14,75	13,08	10,10	12,40	10,63
16. Hongrie . . .	5,00	9,73	20,05	12,40	11,35	14,75	13,70	12,45	8,35	5,12	11,55	14,40	14,30	16,05
22. Russie . . .	2,16	1,57	9,76	8,63	9,14	9,59	11,95	5,40	2,75	4,14	9,10	3,82	4,14	8,31
27a. Afrique australe .	23,00	16,85	25,60	25,40	25,30	22,30	19,55	22,30	19,40	19,95	24,60	32,00	35,30	34,85
32a. Indes britanniques	7,43	6,62	15,67	17,27	15,79	16,82	21,75	23,70	22,30	22,80	25,30	26,25	25,50	27,90
38. Chine . . .	37,75	40,07	33,10	39,20	26,80	36,00	28,20	19,20	20,19	30,40	22,00	27,30	25,25	26,95
39. Japon . . .	28,90	44,60	36,20	37,30	42,45	35,00	35,85	27,15	26,60	19,62	25,45	25,60	21,70	23,90
40. Canada . . .	10,58	14,05	14,44	15,95	17,20	19,00	22,10	22,70	24,00	23,90	22,30	32,85	38,20	40,50
41. U.S.A. . .	24,45	25,65	25,10	29,00	28,85	24,45	31,35	21,30	14,28	12,56	12,75	26,55	35,70	40,00
42. Mexique . . .	13,60	17,50	16,35	21,60	14,55	14,50	13,80	18,20	16,45	7,37	9,50	11,80	24,80	20,30

47. Brésil	12,45	12,52	19,95	19,25	15,15	16,95	15,85	11,67	5,41	6,81	9,88	17,67	24,45	27,15
48a. Uruguay	19,90	30,35	28,00	32,10	34,50	45,10	40,30	34,60	18,65	11,62	9,45	8,94	15,32	27,60
49. Argentine	19,30	19,80	15,00	17,80	15,93	16,95	17,10	14,80	8,61	9,05	13,95	12,50	20,90	25,80
52. Australie	21,25	17,15	17,77	14,78	17,08	15,95	18,75	12,80	5,85	14,85	19,75	32,30	39,15	34,42
Total:	12,60	13,60	14,87	14,12	13,35	14,22	14,58	13,32	10,75	11,22	11,86	13,19	15,70	17,20

Tableau n° 14

EXPORTATIONS D'HORLOGERIE DE LA SUISSE DE 1923 A 1936

Indice d'exportation par pays (nombre de pièces: montres et mouvements)

	1923	1924	1925	1926	1927	1928	1929	1930	1931	1932	1933	1934	1935	1936
1. Allemagne	23	83	153	75	146	151	134	86	36	21	29	54	50	51
2. Autriche	61	81	45	43	49	50	65	59	45	25	20	30	36	36
3. France	47	46	42	45	39	52	56	46	42	36	46	41	37	45
4. Italie	47	38	40	49	55	73	85	79	54	50	69	82	70	66
7a. Royaume-Uni	91	133	185	65	104	157	122	159	143	99	133	202	176	184
8. Espagne	78	67	71	73	80	129	83	67	56	60	75	73	97	41
32a. Indes britanniques	37	54	58	86	73	85	84	59	51	32	42	53	56	65
38. Chine	250	212	165	237	162	323	207	149	125	73	115	134	99	160
39. Japon	175	303	184	242	198	187	135	60	35	16	13	26	35	38
40. Canada	96	145	138	209	235	258	257	215	115	60	60	70	99	109
41. U.S.A.	98	116	103	134	146	112	163	73	27	16	17	36	49	87
42. Mexique	244	468	489	523	272	277	127	136	125	165	84	125	181	261
47. Brésil	56	70	129	137	86	107	78	37	10	16	49	71	135	133
49. Argentine	94	75	94	100	100	132	122	77	41	31	46	36	68	121

ALLEMAGNE

L'évolution de nos exportations horlogères vers ce pays peut se diviser en trois périodes principales.

La première s'étend de 1923 à 1928. (Graphique N° 18.) Elle est caractérisée par une forte hausse en 1924 et 1925, hausse qui, après un mouvement de recul pendant les trois premiers trimestres de 1926, reprend en 1927 et 1928. L'année 1929 marque déjà le début de la deuxième phase, celle de dépression, dont le mouvement s'étend, jusqu'en septembre 1932. La troisième période se divise en deux phases: augmentation des exportations horlogères en 1933 et 1934, puis stabilisation en 1935 et 1936.

L'indice d'exportation est à 17,0 en 1923. Il progresse rapidement au cours des années suivantes et atteint 85,5 en 1924 et 181,0 en 1925. L'année 1926 marque un recul à 85,0, tandis qu'en 1927, il est de nouveau à 167,0. L'indice de 1928 est, avec 173,0, inférieur à celui de 1925. Bien que l'année 1929 marque le début de la dépression, l'indice reste à 152,5 et, en 1930, il dépasse encore 104. En 1932, il atteint son point le plus bas à 19,1. Notons cependant que l'indice le plus faible a été enregistré en 1923. Au cours des années 1934, 1935 et 1936, l'indice se stabilise entre 35 et 37.

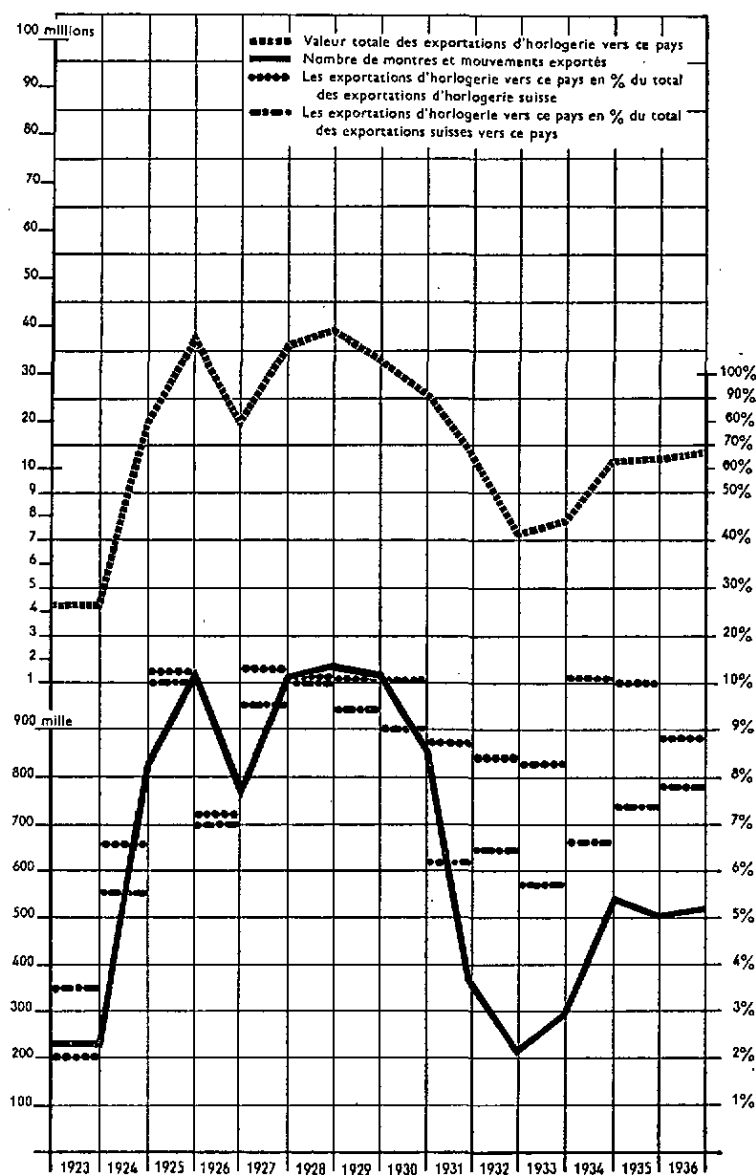
Proportionnellement au total des exportations suisses d'horlogerie, la part absorbée par l'Allemagne représente 2% en 1923. Cette proportion atteint, en 1927, 13,39%. En 1928, alors même que le total des exportations horlogères vers l'Allemagne est plus élevé qu'en 1927, la part proportionnelle de ce pays fléchit à 12,95%. Pendant les années de dépression, elle reste supérieure à 8% et dépasse 10% en 1934-1935. En 1936, elle retombe à 8,81%, en dépit d'une légère augmentation des exportations horlogères.

La proportion dans laquelle l'horlogerie participe au total des exportations suisses vers ce pays marque, depuis 1923, une tendance à la hausse: 3,54% en 1923; 5,57% en 1924; 10,10% en 1925. Après une réduction proportionnelle sensible en 1926,

Graphique 18

Exportation d'horlogerie 1923-1936

Allemagne



cette relation s'établit à un niveau supérieur à 9 % pendant quatre années consécutives.

Un mouvement de régression commence cependant dès 1929 et atteint son point le plus bas en 1933 (5,76 %). Dès 1934, nous enregistrons une progression constante de cette proportion. Elle atteint 7,81 % en 1936.

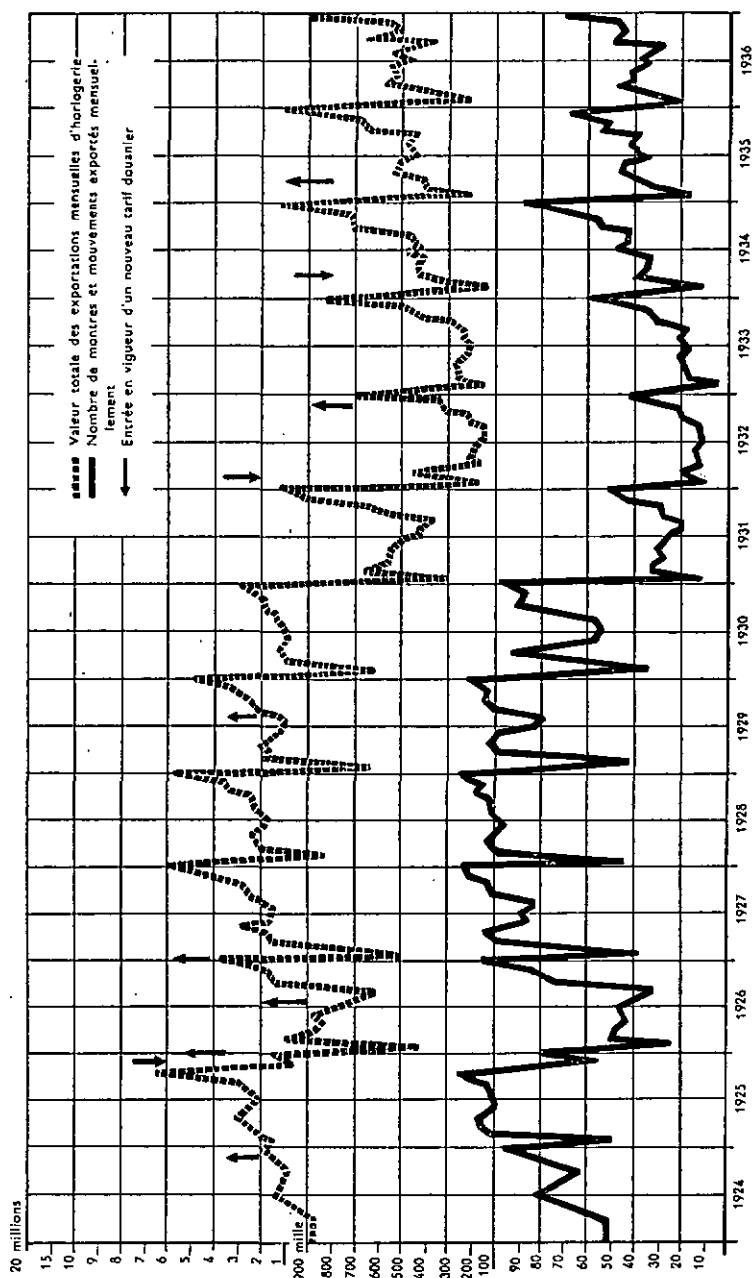
Le coefficient de saturation du marché allemand n'est pas très élevé, du fait que l'industrie indigène satisfait à une partie de la demande. Cependant, il atteint 2,55 et 2,51 pendant les années 1925 et 1927. De 1930 à 1936, il reste inférieur à 1; son point le plus bas se situe en 1932 (0,35).

Les variations mensuelles indiquent deux mouvements saisonniers. (Graphique N° 19.) Le premier commence en octobre et atteint son point culminant en décembre; il est suivi d'une période de calme en janvier. Le deuxième, moins important que le premier, s'étend de février à mars et est suivi d'une période calme, en mai et juin.

Au début de l'année 1921, il fut question en Allemagne de supprimer les mesures de contingentement appliquées à l'horlogerie suisse. La « Deutsche Uhren Händler Verband » s'opposa énergiquement à ce projet. Cela peut sembler paradoxal que la principale association intéressée au commerce de la montre, et, plus particulièrement, à l'importation de montres suisses, désire que les mesures de contingentement à l'importation soient maintenues. Cette opposition de principe de la « D.U.H.V. » est cependant facile à comprendre. La répartition des contingents, dont elle a l'attribution, constitue sa force et lui permet d'étendre son influence à tous les commerçants en horlogerie et surtout aux dissidents.

En juillet 1921, un nouveau tarif douanier est appliqué à l'horlogerie. En décembre de la même année, les droits de douane sont doublés.

En 1922, l'industrie horlogère suisse peut accepter de nombreuses commandes allemandes, grâce au système des subsides de change. Devant cette situation nouvelle, le gouvernement allemand réduit encore le contingent global accordé pour les montres en argent



et en métal commun, et interdit l'importation de montres or.

Il semble donc que ce ne sont pas seulement les difficultés monétaires et de paiement qui sont à l'origine de cette politique douanière, mais que l'influence des fabricants d'horlogerie de La forêt Noire est prépondérante.

Nous ne saurions par là critiquer la manière de voir des horlogers allemands. Pour eux, la concurrence suisse ne peut être évitée que par un système de protection douanière efficace. Nous avons vu, cependant, que cette tendance protectionniste s'est généralisée au cours des années précédant la crise, et qu'elle a fortement contribué à la préciser en paralysant le commerce mondial.

Ensuite de la dépréciation progressive du mark, les droits de douane ont été relevés périodiquement. Au 30 juin 1923, l'augmentation est de l'ordre de 2.146.900% par rapport aux droits du tarif de 1921. Aussi, au cours de l'année 1923, nos exportations d'horlogerie vers l'Allemagne sont-elles dix fois moins élevées qu'en 1913.

Les permis d'importation sont délivrés sans restriction pour les mouvements seuls, les fournitures de fabrication et les ébauches. Par contre, ceux, relatifs aux montres complètes, sont distribués parcimonieusement et avec une lenteur administrative qui rend ces mesures prohibitives. En 1924, par exemple, la valeur des montres complètes expédiées en Allemagne représente le 44,6% seulement du total de nos exportations d'horlogerie vers ce pays.

Cette situation favorise l'industrie allemande, en lui permettant de travailler avec des pièces suisses de qualité, en développant son industrie de la boîte et en lui réservant pratiquement le marché indigène.

Le 21 octobre 1924, des négociations sont ouvertes à Berlin. La délégation suisse cherche à obtenir la suppression complète des contingents et des restrictions administratives de caractère prohibitif. Un accord est signé le 17 novembre et, cinq jours après, il est ratifié par le Conseil fédéral, puis par le gouvernement allemand.

Comme l'Allemagne prépare un nouveau tarif douanier, l'accord horloger est provisoire et sera remplacé par un traité définitif, au moment où le nouveau tarif entrera en vigueur.

Cet accord favorise le développement de nos exportations horlogères qui progressent fortement au cours du dernier trimestre de 1924, et au cours des trois premiers trimestres de 1925. (Voir graphique N° 19.)

Le 1^{er} octobre 1925, l'Allemagne met en vigueur un nouveau tarif douanier dit de « Combat ». Ce tarif comporte des augmentations considérables sur toutes les importations. Les positions de l'horlogerie sont parmi les plus frappées.

Les montres or payent un droit de	20 RM.
Les montres argent, un droit de	5 RM.
Les montres métal commun, un droit de	3 RM.

Comparativement à la valeur moyenne des montres importées en Allemagne en 1925, cela représente un droit *ad valorem* de:

22,5 %	pour les montres or,
27 %	pour les montres argent,
18 %	pour les montres métal.

En attendant la conclusion d'un traité de commerce, des négociations ont lieu entre les gouvernements allemand et suisse. L'accord provisoire qui résulte de ces négociations est signé le 16 décembre 1925 et apporte des allègements sensibles aux taxes du tarif général.

Les montres or acquitteront un droit de 5,5 RM., au lieu de 20 RM., les montres argent de 3,5 RM., au lieu de 5 RM., et les montres métal de 2,5 RM., au lieu de 3 RM. la pièce.

Comme nous le voyons, la réduction est proportionnellement beaucoup plus élevée pour les montres or que pour les montres métal. Comme les montres or ne représentent que le 8 % du total des pièces importées, il était plus logique — du point de vue allemand — d'accorder une forte réduction de taxe sur cette position, et, par contre, de laisser subsister un droit élevé sur les

pièces métal qui représentent près du 85 % du total des montres suisses importées en Allemagne. Il est, d'autre part, plus facile d'interdire l'importation de montres or pour des motifs de politique commerciale.

Les allègements, appliqués depuis le 16 décembre 1925 au tarif général, n'ont pas été suffisants pour les catégories des montres argent et métal, de sorte que nos exportations de l'année 1926 représentent à peine le 50 % de celles de l'année précédente.

Les mois de novembre et décembre, qui sont généralement des mois de pointe, sont très faibles cette année-là. En janvier 1926, la double influence des droits du tarif provisoire et de la phase négative du mouvement saisonnier provoque un rétrécissement considérable de nos exportations. Le mois de février est relativement favorable, mais dès le mois de mars, l'approche des négociations commerciales qui se dérouleront en juillet et août, influence défavorablement la courbe de nos exportations horlogères vers l'Allemagne. Tant du côté des importateurs allemands que de celui des exportateurs suisses, on s'attend à une réduction des droits de douane. Aussi les commandes sont rares et comportent généralement un délai de livraison postérieur à juillet. (Graphique N° 19.)

A fin juillet 1926, les négociations aboutissent à la conclusion d'un accord, en vertu duquel les droits d'entrée sur les montres sont modifiés comme suit:

	Tarif général	Droits au 16.12.25	Droits au 31.7.1926
Montres or	20 RM.	5,5	4,—
Montres argent	5 RM.	3,5	2,75
Montres métal	3 RM.	2,5	2,—

L'échange des instruments de ratification n'a lieu que le 1^{er} décembre 1926 et l'accord entre en vigueur le 1^{er} janvier 1927.

Malgré cela, nos exportations de fin d'année sont relativement élevées. En 1927, nous notons un développement régulier de nos envois vers l'Allemagne. Disons cependant que les chiffres totaux, de l'année 1927 ne sont pas aussi élevés que ceux de l'année 1925 (année pendant laquelle toute restriction avait été abolie).

Dans les milieux horlogers, on ne s'est pas montré très satisfait des résultats de l'accord de juillet 1926.

Le Département fédéral de l'Economie publique entreprit donc de nouvelles démarches. Celles-ci n'aboutirent pas. Il fut alors décidé d'appliquer aux boîtes importées d'Allemagne en Suisse les droits de notre tarif général. Devant cet état de fait, l'Allemagne se montra disposée à reprendre les pourparlers, mais refusa catégoriquement de disjoindre les questions horlogères des questions générales touchant au régime douanier des deux pays. Au cours de l'année 1928, plusieurs questions, relatives à d'autres groupes d'industries, faisaient encore l'objet de discussions, de sorte que la signature d'un nouvel accord relatif à l'horlogerie se trouva retardée de plusieurs mois. L'additif à l'accord commercial de 1928 ne put, en fait, entrer en vigueur que le 20 juillet 1929. Les réductions, apportées aux droits entrés en vigueur le 1^{er} janvier 1927, sont très faibles, et n'ont qu'une influence toute relative sur l'évolution de nos exportations.

D'ailleurs une évolution de caractère plus général a commencé à se dessiner depuis 1928. Si la courbe mensuelle des exportations de 1927, 1928 et 1929 est très régulière et correspond parfaitement aux mouvements saisonniers, les résultats totaux sont plus faibles en 1929 qu'en 1928. Ce mouvement se précisera encore en 1930 et, en 1931 et 1932, nous assistons à un effondrement de nos exportations d'horlogerie vers l'Allemagne.

En 1931, les milieux horlogers prient les autorités fédérales de prendre contact avec le gouvernement allemand, afin d'obtenir à la fois un abaissement des droits du tarif allemand, relatif aux montres et une augmentation du tarif suisse, relatif à l'importation de boîtes. Il est facile de se rendre compte, *a priori*, que le gouvernement allemand refuserait de discuter sur cette base.

La Suisse décide donc de dénoncer le traité de commerce qui nous lie à l'Allemagne. Dès le 5 février 1932, les tarifs généraux sont appliqués par les deux pays.

Le tarif général allemand est — du moins pour l'horlogerie — de caractère nettement prohibitif. De plus, l'Allemagne introduit

LA CRISE HORLOGÈRE SUISSE

dès le 5 février 1932 un impôt de compensation à l'importation de 2% *ad volorem*. Il ne nous appartient pas de discuter de l'opportunité de la décision prise par les autorités fédérales. Cependant, les industries d'exportation des deux pays devaient ressentir profondément l'influence d'une telle décision. En 1932, nos exportations d'horlogerie sont les plus faibles que nous ayons enregistrées depuis 1923 (année de l'inflation du mark).

Nous pouvons donc admettre que la dénonciation du traité de commerce a eu pour conséquence de préciser encore le mouvement de dépression signalé depuis 1929. Il est probable que, si nous n'avions pas pris une décision aussi grave et que nous eussions, au contraire, cherché à obtenir, malgré tout, un arrangement provisoire, nos exportations d'horlogerie de 1932 ne seraient pas tombées si fortement.

Devant cette situation sans issue, les milieux dirigeants de l'industrie horlogère suisse prirent contact directement avec le « *Wirtschaftsverband der deutschen Uhrenindustrie* », afin que le statut douanier de l'horlogerie soit discuté entre intéressés et indépendamment des autres négociations qui pourraient avoir lieu. Dès le début de l'année 1932, les deux industries horlogères demandèrent à leur gouvernement respectif de leur accorder l'autorisation de négocier directement.

Comme les projets de traité des deux Etats en cause divergeaient profondément sur plusieurs points essentiels, l'autorisation demandée ne fut accordée qu'en septembre. Le 27 septembre 1932, les représentants de l'industrie horlogère allemande et suisse se réunissent à Berne. L'accord conclu entre en vigueur le 17 novembre 1932; il prévoit les réductions de tarif suivantes:

	Tarif général	Accord du 17.11.1932
Montres or	20,— RM.	2,50 RM.
Montres argent	5,— RM.	1,50 RM.
Montres métal	3,— RM.	1,40 RM.

La courbe mensuelle des exportations d'horlogerie vers l'Allemagne des années 1933 et 1934 semble être influencée favorable-

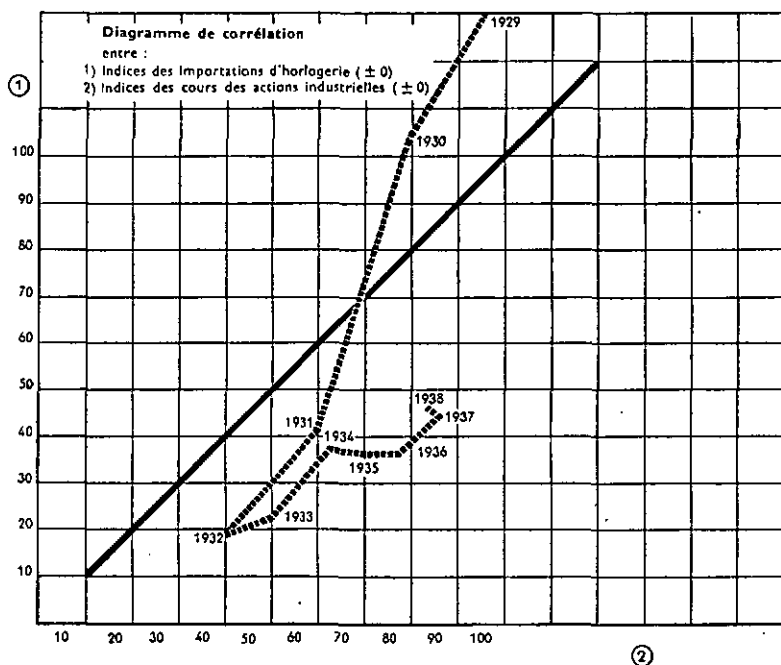
ment par l'accord du 17 septembre 1932. (Graphique N° 19.) Il faut, cependant, tenir compte d'un mouvement de reprise générale, qui ne se serait d'ailleurs pas manifesté avec la même intensité, si les droits de douane du tarif général étaient restés en vigueur.

Les résultats de l'année 1934 auraient été encore plus favorables, si le gouvernement allemand n'avait pas prohibé, depuis le 15 mars 1934, l'entrée des platines d'un diamètre supérieur à 2,5 cm. et n'avait pas frappé en même temps d'un droit de 50 pfennigs celles dont le diamètre est inférieur à 2,5 cm.

En mars 1935, de nouvelles négociations ont lieu avec l'Allemagne. Après de multiples démarches, ce pays a renoncé à appliquer aux chronomètres de bord, aux pendules et pendulettes les droits de la position douanière 678 du tarif allemand relatif aux pierres précieuses (droit de 2400 RM. par 100 kg.).

Graphique 17

Allemagne



Les droits de la position douanière 934 b et 934 c sont de nouveau appliqués depuis le 1^{er} avril 1935 (respectivement 300 et 100 RM. par 100 kg.).

Le fonctionnement du clearing avec l'Allemagne n'est pas très satisfaisant pour l'horlogerie. Après avoir obtenu satisfaction au point de vue douanier, nous voyons que nos exportations sont de nouveau limitées par un autre moyen: le contingentement de l'importation dans le cadre de l'accord de clearing.

Après 1935, l'Allemagne se montre disposée à autoriser une augmentation de la part réservée à l'horlogerie, dans la mesure où le prix par pièce a augmenté. Elle refuse, par contre, une augmentation générale des contingents en valeur, et, à fin 1936, le contingent en valeur mark est réduit pour l'horlogerie de 40%, afin de tenir compte de la dévaluation du franc suisse.

Nous avons établi une comparaison entre l'indice des cours des actions industrielles en Allemagne et l'indice des exportations horlogères suisses vers ce pays.

Le graphique N° 17 montre la corrélation de ces deux courbes.

Au cours des années 1929-1934, la corrélation est précise, tandis que, pendant les années 1935 et 1936, il se produit un certain décalage. Celui-ci s'explique par le fait que nos exportations horlogères sont limitées pendant ces années-là par le plafond du clearing. Si nous considérons la période 1936-1939, nous observons une corrélation intéressante de ces deux courbes et même — ce qui est plus important — un décalage entre l'évolution de l'indice des cours des actions industrielles et des exportations horlogères vers ce pays. Ces observations ne peuvent cependant pas être retenues en tant qu'élément déterminant de l'évolution de nos exportations horlogères, car elles sont basées sur une période trop courte et nous devons, dans leur appréciation, tenir compte largement de l'influence de facteurs politiques au cours des années 1938-1939.

La presque totalité des produits horlogers importés en Allemagne provient de Suisse.

En effet, plus du 96% est d'origine suisse. Quelques impor-

tations peu importantes proviennent de Suède et de France.

Les exportations allemandes d'horlogerie sont trois fois plus élevées que les importations, mais sont qualitativement différentes. Il s'agit surtout de grosse horlogerie à l'exportation et de montres et pièces détachées à l'importation.

Le Royaume-Uni est le principal débouché de l'horlogerie allemande. Notons cependant qu'une grande partie de ces marchandises est réexportée vers les colonies anglaises.

(Les proportions signalées concernent la moyenne des années 1924-1930 et pour certains pays seulement les années 1926-1929.)

AUTRICHE

La courbe, que décrivent nos exportations horlogères vers l'Autriche, présente une certaine stabilité entre 1923 et 1929. L'année 1924 est notablement plus forte, mais son influence est compensée par un léger fléchissement en 1926. Un mouvement de régression s'étend de septembre 1929 à fin 1933. Après un redressement marqué en 1934, les exportations horlogères de 1935 et 1936 tendent à se stabiliser à un niveau quelque cinq fois plus faible que celui des années précédant la dépression.

L'indice d'exportation, calculé pour ce pays, reste inférieur à 100 et même au cours de l'année la plus favorable, 1929, n'atteint que 86,3. Pendant la dépression, c'est-à-dire au cours des années 1930-1933, il fléchit fortement et atteint son point le plus bas: 12,9 en 1933. L'indice des années 1935 et 1936 est à 21 et 23; il est donc inférieur de quelque 50 points à l'indice moyen des années 1923 à 1929.

Proportionnellement à l'ensemble de nos exportations horlogères, l'Autriche n'absorbe guère plus du 2%. De 1925 à 1929, cette relation se tient à 1,70%. Au cours des années 1930 et 1931, elle atteint même 2,04 et 2,22%. Malgré la régression des exportations horlogères, enregistrée au cours de ces deux années, la part proportionnelle de l'Autriche a donc augmenté. En d'autres termes, nos exportations horlogères vers ce pays ont fléchi moins rapide-

ment que celles vers d'autres pays. En 1933, cette relation est inférieure à 1 % et tend à se stabiliser à ce point au cours des années suivantes.

Proportionnellement au total des exportations de la Suisse vers ce pays, les exportations horlogères évoluent de manière très caractéristique selon les années. En 1924, l'augmentation des exportations horlogères ne correspond pas à une augmentation générale de nos exportations vers l'Autriche. En 1925 et 1926, nos exportations suisses fléchissent, mais les exportations horlogères régressent dans une plus grande mesure. En 1927, malgré un relèvement de nos exportations horlogères, la part proportionnelle de cette industrie fléchit encore. En 1928 et 1929, l'augmentation est plus que proportionnelle, et de 1930 à 1933, nous assistons non seulement à une baisse régulière des exportations horlogères, mais encore à une baisse proportionnelle de cette relation. En 1935 et 1936, l'augmentation proportionnelle est considérable, alors que celle en valeur absolue est plus faible.

Le coefficient de saturation de ce marché évolue entre 3,82 en 1923 et 3,69 en 1930. Il atteint 5,05 en 1924 et 4,04 en 1929. Pendant les années de dépression, il fléchit à 1,57 en 1932, puis à 1,25 en 1933, sans toutefois tomber en-dessous de 1 % comme c'est le cas pour d'autres marchés.

En 1923 subsistent encore dans ce pays des restrictions à l'importation de la plupart des objets de luxe, y compris les montres. En plus de ce contingent, le gouvernement autrichien prévoit des droits de douane élevés et une taxe spéciale de 1,5 % *ad valorem* sur les montres à boîte or.

En 1925, le nouveau tarif douanier autrichien est mis en vigueur. Il comporte de très fortes augmentations, notamment sur les produits horlogers.

Un traité de commerce est conclu le 6 janvier 1926 et son entrée en vigueur est fixée au 1^{er} mars 1926.

Les nouveaux droits relatifs à l'horlogerie, ne comportent pas de fortes diminutions. Nos exportations de 1926 n'ont donc pas été influencées par cet accord.

LA CRISE HORLOGÈRE SUISSE

	Ancien droit	Dès le 1.3.1926
Montres or	7,00 couronnes	5,60 couronnes
Montres argent	4,00 »	2,60 »
Montres métal commun	1,50 »	1,20 »

De 1927 à 1929, nos exportations d'horlogerie se sont développées, mais n'ont plus atteint le niveau de 1924.

En 1932, comme ce fut le cas avec l'Allemagne, l'accord de clearing est dénoncé. Dès lors, les nouvelles affaires doivent être conclues par voie de compensation privée.

Le fond de la crise semble avoir été atteint au cours du premier trimestre de 1933. Depuis cette date, nos exportations d'horlogerie vers ce pays reprennent une marche ascendante. Cependant, comme nous le constatons au graphique N° 22, elles restent très inférieures à celles des années 1924-1929.

FRANCE

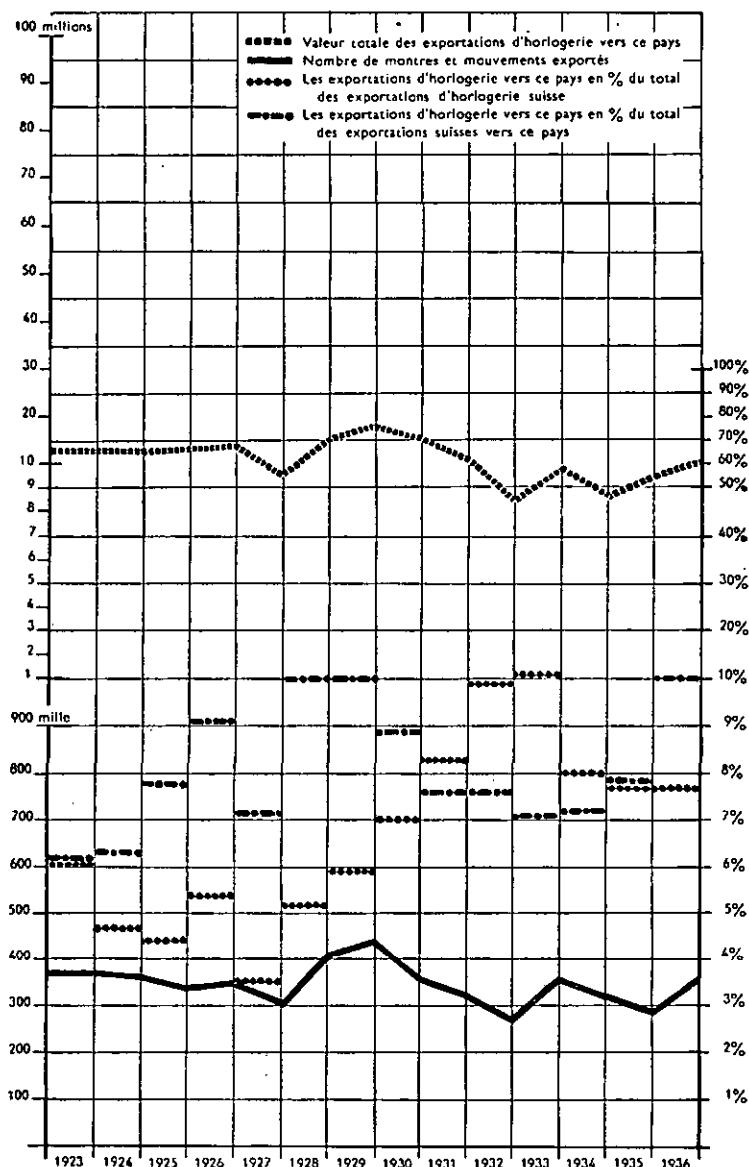
L'évolution de nos exportations horlogères vers la France, de 1923 à 1936, peut se diviser en quatre périodes principales. (Graphique N° 20.)

Tout d'abord une période très stable, qui s'étend de 1923 à 1926. Puis, après une brusque régression en 1927, une phase ascendante au cours des années 1928 et 1929; phase à laquelle succède une période de dépression, qui se termine en août 1932. Enfin une phase ascendante, caractérisée par une augmentation de la valeur totale des exportations horlogères et par une régression du nombre de montres exportées. Cette régression ne provient pas du fait que le prix moyen par pièce aurait augmenté, mais bien que les exportations de fournitures d'horlogerie prennent une importance proportionnelle plus considérable.

L'indice d'exportation (tableau N° 11) ne dépasse pas 83 jusqu'en 1927. En 1928 et 1929, il atteint respectivement 102 et 122; ensuite, il fléchit constamment jusqu'en 1932 (57,8). Il remonte légèrement en 1933 (64,5), puis redescend à 47,2 en 1934 et à 46,7 en 1935. L'année 1935 fut donc la plus faible depuis 1920.

Graphique 20

Exportation d'horlogerie 1923-1936 France 3 A



La part proportionnelle de la France, au total de nos exportations horlogères, se tient entre 4 et 6 % au cours des années 1923 à 1929. Elle a fortement augmenté pendant les années de dépression et s'élève même à 10 % en 1933. De 1934 à 1936, cette proportion s'établit à 7,8 %.

Nos exportations horlogères vers la France ont donc diminué dans une moins forte mesure pendant la dépression que celles pour d'autres pays.

Proportionnellement au total des exportations suisses vers la France, les exportations horlogères ont fléchi dès 1930, après avoir atteint 10 % en 1928 et 1929. Pendant les années 1931 à 1935, elles s'élèvent à 7-8 % et ce n'est qu'en 1936 qu'elles atteignent à nouveau la proportion des années 1921 à 1929.

En 1933, alors même que nous enregistrons une nette augmentation des exportations horlogères par rapport à l'année précédente, la proportion dans laquelle l'industrie horlogère participe au total des exportations suisses vers la France diminue à 7,1 %.

Le mouvement de reprise, signalé en 1933 dans nos relations commerciales avec ce pays, n'a donc pas atteint l'horlogerie dans la même mesure que les autres industries nationales.

Le coefficient de saturation du marché français atteint son plus haut point en 1928 et 1929 avec, respectivement, 1.14 et 1.23, tandis que les points les plus bas se situent en 1932 (0,80) et 1935 (0,81).

Le mouvement saisonnier comporte deux phases: une période d'exportation, élevée en septembre, octobre, novembre et décembre, avec mois de pointe en décembre sans exception. Une deuxième période d'exportation, relativement faible, de janvier à août, le mois de janvier étant le plus faible.

L'accord franco-suisse de 1920 est dénoncé par la France pour le 31 décembre 1920. Comme le nouvel accord ne put être signé que le 1^{er} juin 1921, nos exportations d'horlogerie ont été arrêtées pendant 5 mois.

Semblable dans ses grandes lignes à celui de 1920, le nouvel

accord prévoit des contingents globaux *ad valorem* pour les principales catégories de montres.

Comme c'est le cas pour l'Allemagne, la politique commerciale française subit l'influence indirecte des pressions exercées par les producteurs français d'horlogerie.

En 1922, un conflit surgit entre la France et la Suisse, au sujet de la rétroactivité des contingents mensuels. Et, au début de 1923, la France ferme sa frontière aux montres or sous prétexte que les contingents accordés sont dépassés.

En même temps, le gouvernement français prie le Conseil fédéral de supprimer les subsides de change pour l'exportation d'horlogerie vers ce pays, en prétextant qu'il s'agit d'un cas de primes à l'exportation, et qu'ainsi la Suisse viole les clauses de l'accord de 1921. La Suisse ne pouvait guère refuser cette demande, bien qu'elle en contestât le bien-fondé, car elle risquait de s'exposer à la fermeture complète de la frontière française. Depuis le 9 novembre 1922, les subsides de change ne sont donc plus attribués pour les affaires France.

Entre temps, un nouveau tarif douanier français est en préparation; plus de 15 projets différents sont présentés, et l'on peut s'attendre à ce que, d'une manière générale, nous assistions à un relèvement prohibitif des droits de douane sur les montres. Comme notre balance du commerce extérieur avec la France présente un excédent élevé d'importations, que, d'autre part, la Suisse est un important client de ce pays, il sera vraisemblablement possible de conclure un traité de commerce avec ce pays, dès qu'il aura publié son nouveau tarif.

Le 24 juin 1925, une entrevue a lieu à Paris avec les autorités françaises; la Suisse obtient que les contingents mensuels, appliqués à l'horlogerie, soient établis en francs suisses et non plus en francs français.

Soit 240.000 francs pour les montres or.

» 460.000 francs pour les montres argent et métal.

» 600.000 francs pour les fournitures.

Ce dernier contingent se répartit comme suit:

- 32 % pour les ébauches.
- 30 % pour les mouvements empierrés.
- 26 % pour les boîtes.
- 12 % pour les fournitures.

Ce nouvel accord déploie ses effets depuis le 1^{er} juillet 1925 et représente une amélioration très nette par rapport à l'ancien. Les contestations, relatives aux taux des changes applicables entre le franc suisse et le franc français, n'ont plus d'objet. En août de la même année, les Chambres françaises votent, par contre, une surtaxe de 30 % sur les positions du tarif actuel.

Le nouveau tarif français, dont l'entrée en vigueur n'aura lieu qu'en 1927, est basé sur le système du double tarif, avec mention de l'incidence des droits. C'est un tarif spécifique; mais certaines positions, celles concernant l'horlogerie en particulier, sont *ad valorem*.

Ce tarif est publié en janvier 1927. Son caractère nettement prohibitif, le met en contradiction avec les déclarations faites à Genève par les représentants de la France, lors de la Conférence économique internationale.

En juin 1927, des négociations recommencent entre la Suisse et la France. Ces deux pays semblaient arriver à une entente, lorsque l'accord franco-allemand fut signé. Cet accord prévoyait des droits beaucoup plus élevés que ceux appliqués aux produits suisses, spécialement pour les machines, les produits chimiques et les soieries; l'horlogerie et la broderie n'étaient, par contre, pas touchées. Comme cet accord prévoyait la clause de la nation la plus favorisée, toute concession tarifaire, accordée à la Suisse dans le cadre des discussions en cours, aurait profité automatiquement à l'Allemagne. La France refusa donc catégoriquement de prendre nos demandes en considération, si bien que la question de la dénonciation du traité de commerce de 1906 se posa officiellement du côté suisse. Devant l'attitude très ferme de la Suisse, nos voisins se montrèrent disposés à reprendre les négociations interrompues.

LA CRISE HORLOGÈRE SUISSE

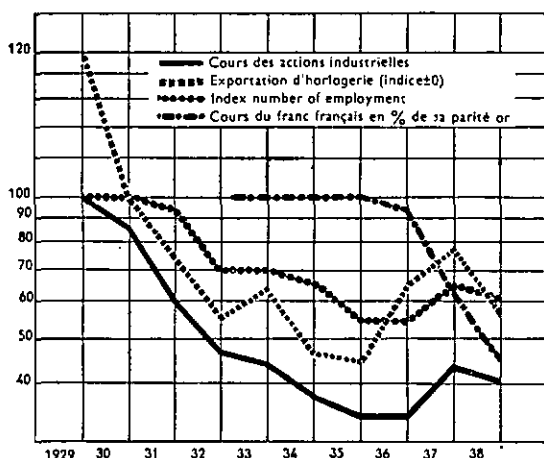
En ce qui concerne l'horlogerie, un accord provisoire fut signé le 21 janvier 1928 et entra en vigueur le 15 avril 1928.

Les principales caractéristiques de cet accord sont les suivantes: suppression des contingents français d'importation pour l'horlogerie (les contingents existaient depuis 1920); réductions importantes accordées sur les positions horlogères; remplacement de la taxe à la pièce.

Le 15 mars 1929, un nouvel accord commercial est conclu entre la France et la Suisse. Il remplace l'accord de 1906, dont les clauses générales avaient été appliquées jusqu'à ce jour. Cet accord entre en vigueur le 15 septembre 1929 et ne comporte pas de modifications de droits pour l'horlogerie.

Graphique 21

France



En 1931 et 1932, divers droits et taxes supplémentaires furent appliqués à l'horlogerie et à la bijouterie. En juin 1933, la France dénonça, pour le 1^{er} décembre, le traité de commerce qui nous liait à elle. Aussi, pendant les six derniers mois de cette année, nos exportations d'horlogerie vers ce pays prirent une extension fortuite, résultant de l'incertitude dans laquelle les fabricants d'horlogerie se trouvaient.

LA CRISE HORLOGÈRE SUISSE

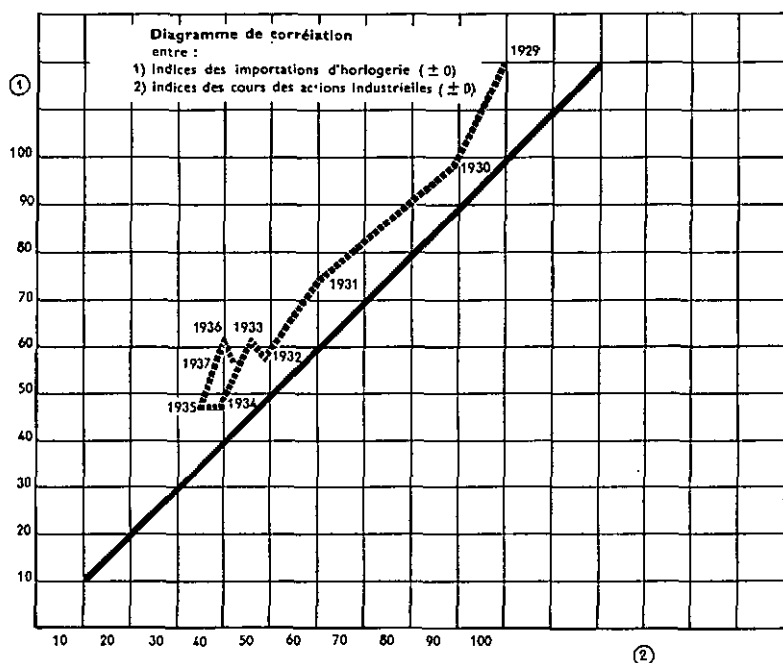
Le graphique N° 21 nous permet de suivre l'évolution comparée de quatre courbes relatives à ce pays.

1. L'indice des exportations horlogères.
2. L'indice des cours des actions industrielles en France.
3. L'indice de l'emploi dans l'industrie française.
4. Le cours du franc français en % de sa parité or.

Comme nous le constatons, la corrélation entre l'indice des cours des actions industrielles en France et l'indice des exportations horlogères vers ce pays est frappante. Nous établissons au graphique N° 22 la démonstration de cette corrélation.

Graphique 22

France



Il y a d'ailleurs une corrélation presque aussi parfaite entre l'indice des exportations horlogères et l'indice de l'emploi.

L'évolution de ce dernier semble cependant suivre, plutôt que précéder, celle du premier. L'évolution de l'indice des actions industrielles semble, au contraire, précéder celle de l'indice des exportations horlogères.

ITALIE

La courbe que décrivent nos exportations d'horlogerie vers l'Italie de 1923 à 1936 peut se subdiviser en 4 périodes principales. Nous observons premièrement une régression sensible au cours des années 1924 à 1925; depuis le mois de juin 1925, une phase ascendante s'étend sur plus de trois années et atteint son point culminant en décembre 1929. Dès lors, nous entrons dans une troisième phase, caractérisée par une chute des exportations d'horlogerie. Cette période de dépression s'arrête en septembre 1932 et depuis nous constatons un mouvement de reprise, caractérisé par de fortes exportations au cours du dernier trimestre des années 1932, 1933, 1934. (Graphique n° 23.)

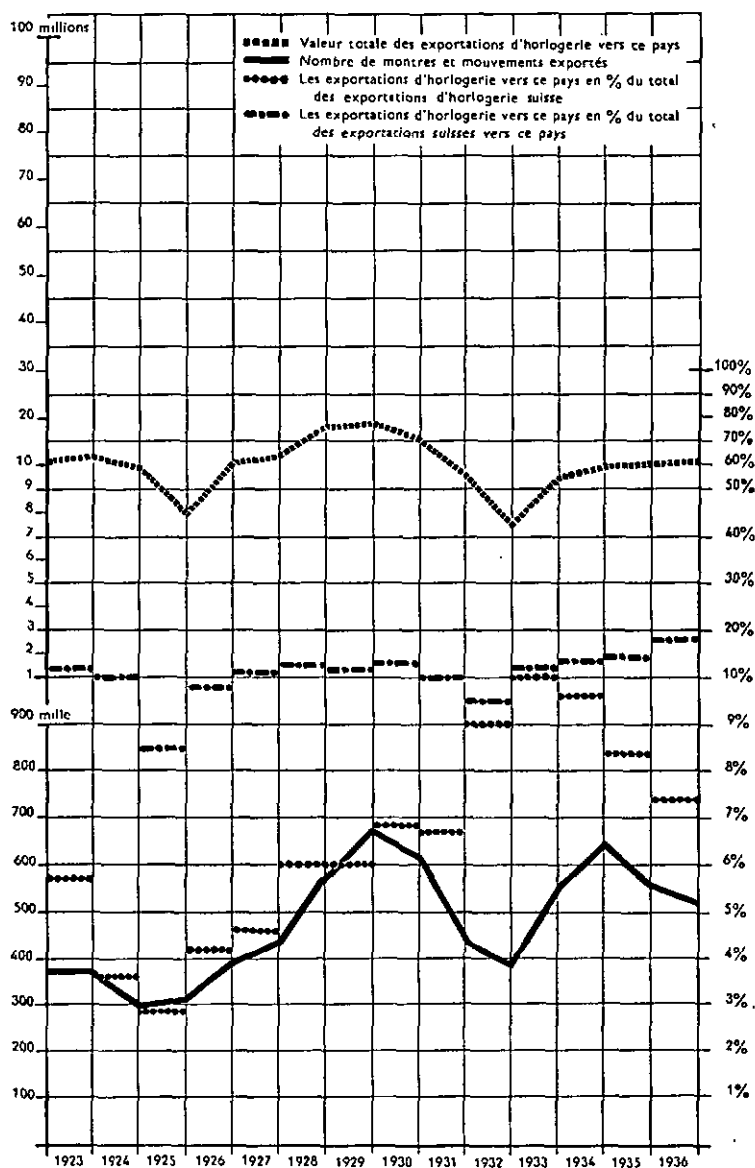
Au cours du premier trimestre de 1935, nous avons exporté vers l'Italie des quantités de montres dépassant fortement le mouvement saisonnier habituel. Par contre, les trois derniers trimestres de l'année sont relativement faibles et le total de l'année 1935 est moins élevé que celui de l'année précédente. Au cours de l'année 1936, nous assistons à une reprise du mouvement ascendant. Cependant le nombre des pièces exportées a fortement diminué.

L'indice d'exportation atteint 89,6 en 1923 et fléchit à 62,0 en 1925. Au cours des années 1928 et 1929, il dépasse 130,0 et ne fléchit que de quelque 15 points en 1930; le fond de la dépression est atteint en 1932 (55,2). Au cours des années 1933 à 1936, cet indice se stabilise à 70.

En 1923, l'Italie absorbe le 5,5% du total de nos exportations d'horlogerie. Cette proportion tombe à 2,9% en 1925, puis remonte progressivement et se stabilise à 6% au cours des années 1928-1929. Pendant la période de dépression, elle augmente et atteint

Exportation d'horlogerie 1923-1936

Italie



LA CRISE HORLOGÈRE SUISSE

10% en 1933. A partir de cette époque, elle fléchit chaque année. Elle est de 7,4% en 1936.

Proportionnellement au total des exportations suisses vers l'Italie, l'horlogerie représente quelque 10 à 12%. A partir de l'année 1934, cette proportion augmente et atteint 18% en 1936.

Le coefficient de saturation du marché italien ne dépasse 1, que depuis 1927. Il atteint 1,7 en 1929. En 1932, il est égal à 0,99, puis remonte à 1,38 en 1933 et atteint 1,64 en 1934.

Le mouvement saisonnier est caractérisé par 2 périodes de hausse, octobre-décembre, et mars-mai.

Le 9 juin 1921, l'Italie adopte un nouveau tarif douanier comportant une augmentation des droits de douane sur les montres. La Suisse entreprend immédiatement des négociations avec ce pays, afin d'arriver à la conclusion d'un traité de commerce. Le 20 février 1923, un traité est signé entre ces deux pays et les droits relatifs aux positions horlogères sont réduits de 50%. Il est intéressant de constater que le gouvernement italien subordonna toute réduction des droits de douane à la suppression des subsides de change, attribués pour des exportations d'horlogerie vers l'Italie. Cette clause fut admise par les autorités suisses, les crédits relatifs à ces subsides étant à ce moment-là épuisés. Le 22 décembre 1927, le montant nominal des droits de douane sur les marchandises exportées en Italie a été multiplié par un coefficient de 3,67, par suite de la dévaluation de la lire. Dès le 20 août 1929, le montant de ces taxes a été ramené au taux de 1%.

BELGIQUE

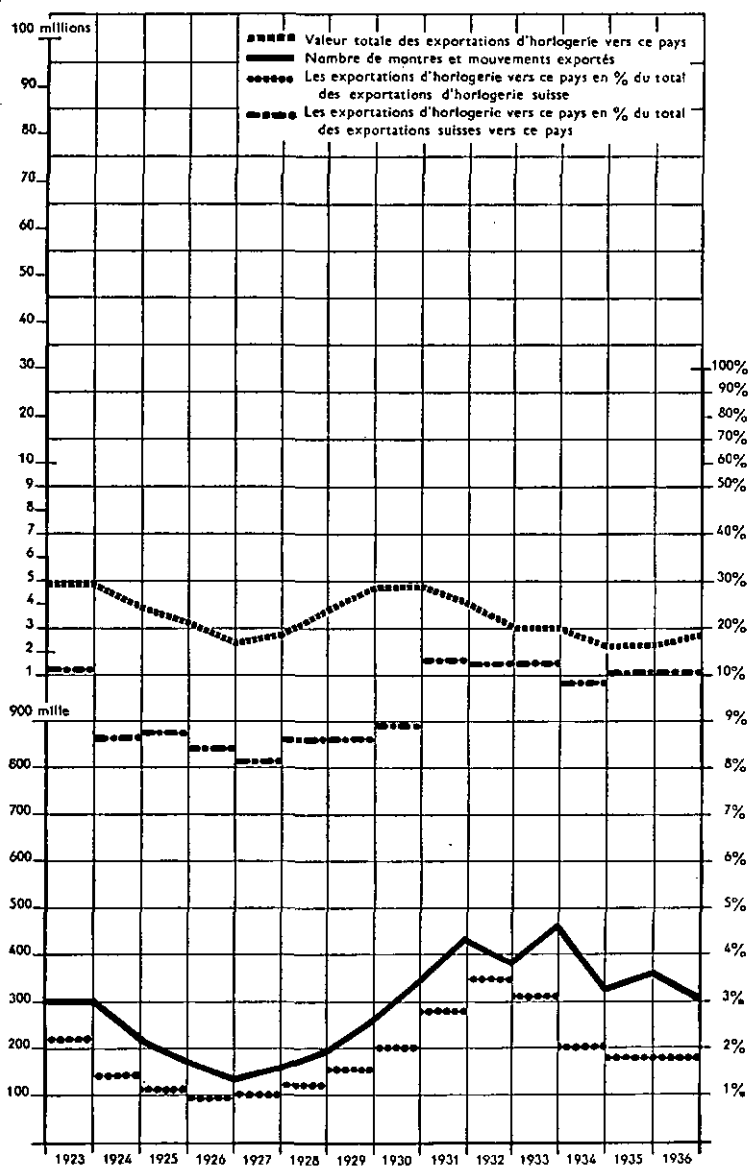
De 1923 à 1936, nos exportations horlogères vers la Belgique expriment trois tendances générales. (Graphique n° 24.)

Une première phase s'étend de 1923 à 1926 et se caractérise par une régression progressive de nos exportations horlogères. Elle est suivie d'une phase ascendante, qui se termine en 1930. Au cours de la troisième, nous constatons un effritement en valeur, dont les effets se prolongent jusqu'en 1936.

Graphique 24

Exportation d'horlogerie 1923-1936

Belgique



La courbe, que décrivent nos exportations vers la Belgique, semble différente de celle que nous avons obtenue sur la plupart des marchés faisant l'objet de cette étude.

Il s'agit en fait d'une courbe décalée d'environ deux à trois ans. Le point le plus bas de la période 1920-1929 est atteint seulement en 1926. La période de prospérité s'étend jusqu'à fin 1930. Le nombre de pièces exportées s'accroît encore en 1932. Le fond de la dépression n'est atteint qu'en 1934, alors que, sur la plupart des autres marchés, nous sommes à cette époque en pleine période de reprise.

Nos exportations horlogères vers la Belgique ne représentent qu'une part relativement faible du total de nos exportations horlogères suisses: 2,26 % en 1923; moins de 1 % en 1926 et 1927. Au cours des années de crise, cette proportion augmente sensiblement et atteint même 3,59 % en 1932. Plus faible au cours des années 1934 à 1936, elle reste néanmoins supérieure à la moyenne des années précédant la crise. De 1923 à 1930, la courbe décrite par la proportion ci-dessus marque une tendance parallèle à celle des exportations horlogères. Mais alors que cette dernière décroît dès 1931, la première augmente encore jusqu'en 1932.

La proportion, dans laquelle les exportations horlogères participent au total des exportations suisses vers ce pays, est très stable et se tient entre 8 et 9 % de 1924 à 1930; à partir de cette date, elle progresse à 10,3 %, puis se stabilise à environ 10 %. Ceci indique que, d'une manière générale, les exportations d'horlogerie ont suivi l'évolution des exportations totales de la Suisse vers ce pays.

Relevons encore que le coefficient de saturation du marché belge est de 4,14 en 1923. Il atteint son minimum en 1926 à 1,78, puis progresse rapidement. Il est de 6,0 en 1931 et de 6,15 en 1933. Au cours des années 1934 à 1936, il est plus faible que pendant les années de dépression, mais dépasse néanmoins 4.

Le 1^{er} novembre 1924, un nouveau tarif douanier entre en vigueur dans ce pays. Les droits relatifs aux positions horlogères sont légèrement plus élevés que ceux du tarif précédent.

Le traité de commerce, qui lie ces deux pays, date de 1889 et

est basé uniquement sur la clause de la nation la plus favorisée. Cette clause est cependant devenue caduque, la Belgique ayant augmenté sensiblement ses droits de douane. En décembre 1928, des négociations ont été engagées; cependant elles n'ont conduit à aucun résultat. Ce n'est qu'à partir du 1^{er} mars 1935, que ce pays consentit à réduire les droits frappant l'importation des montres.

PAYS-BAS

La courbe que décrivent nos exportations d'horlogerie vers ce pays peut se subdiviser en trois périodes principales: tout d'abord, une phase ascendante s'étend de 1923 à 1930; elle est caractérisée par une légère augmentation en valeur et une forte augmentation en pièces. La seconde période, celle de dépression, débute en février 1931, et s'étend jusqu'en septembre 1934. Ensuite, un mouvement de reprise se manifeste dans nos exportations horlogères vers ce pays. (Graphique n° 25.)

Le coefficient d'exportation est très stable et ne dépasse pas « plus ou moins 10 points ».

Entre 1924 et 1930, proportionnellement au total des exportations d'horlogerie suisse, la part des Pays-Bas ne représente guère plus de 1,5%.

L'évolution de cette proportion nous montre que nos exportations vers les Pays-Bas n'ont pas souffert de la dépression dans la même mesure que nos autres marchés mondiaux.

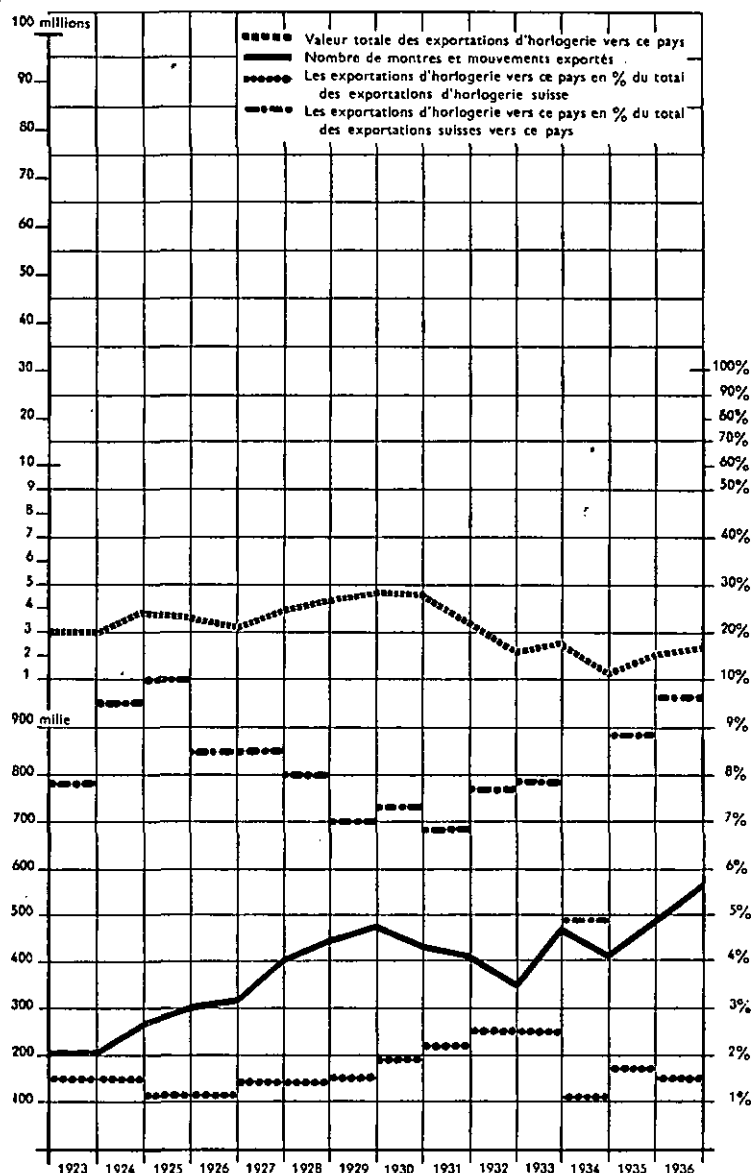
En effet, malgré une réduction en valeur des exportations horlogères vers ce pays, la proportion dans laquelle celui-ci a reçu des produits horlogers suisses a augmenté.

Pendant les années 1926-1927, l'industrie horlogère participe au 8,5% du total des exportations suisses vers ce pays.

Cette proportion fléchit fortement pendant les années de dépression, voire même depuis 1929. Le pour-cent le plus bas est enregistré en 1931 à 6,8%. Au cours des années 1935-1936, et bien que les exportations horlogères soient restées à un niveau rela-

Graphique 25

Exportation d'horlogerie 1923-1936
Pays-Bas



LA CRISE HORLOGÈRE SUISSE

tivement bas pendant ces années, la proportion dans laquelle elles participent au total des exportations suisses a fortement augmenté et atteint 9,6% en 1936.

Le coefficient de saturation du marché néerlandais a, depuis 1927, constamment dépassé 5. Il atteint 7,02 en 1929 et il fléchit en 1932 à 5,34.

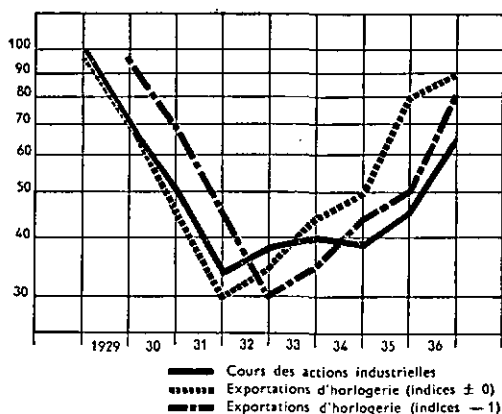
En 1936, il est un des plus élevés que nous enregistrons sur les différents marchés faisant l'objet de cette étude.

Le 1^{er} juillet 1925, un nouveau tarif douanier est entré en vigueur dans ce pays. Le droit *ad valorem*, relatif aux articles horlogers, correspond à un taux de 8%. Malgré l'introduction de ce droit, les exportations d'horlogerie ont suivi, en fin d'année, un mouvement saisonnier normal. Par contre, le total des exportations d'horlogerie de 1925 et de 1926 fut légèrement plus faible que celui de l'année 1924.

A fin 1933, le tarif douanier des Pays-Bas a été augmenté, dans ce sens qu'une taxe de luxe de 12% a été introduite sur les montres en or ou en platine. L'introduction de ce droit a eu pour premier résultat de compresser le total des exportations horlogères de 1934, si bien qu'au cours de cette année, nous enregistrons une

Graphique 26

Pays-Bas

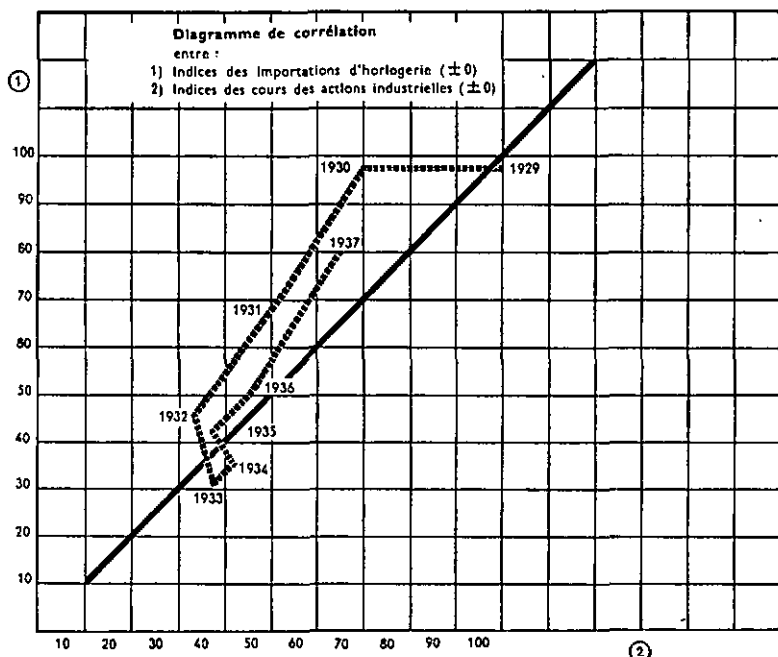


LA CRISE HORLOGÈRE SUISSE

régression des exportations par rapport à l'année précédente. Ce recul des exportations est partiellement compensé par le fait que les exportations de montres en métal commun se sont développées au détriment des articles en argent et en or.

Graphique 26a

Pays-Bas



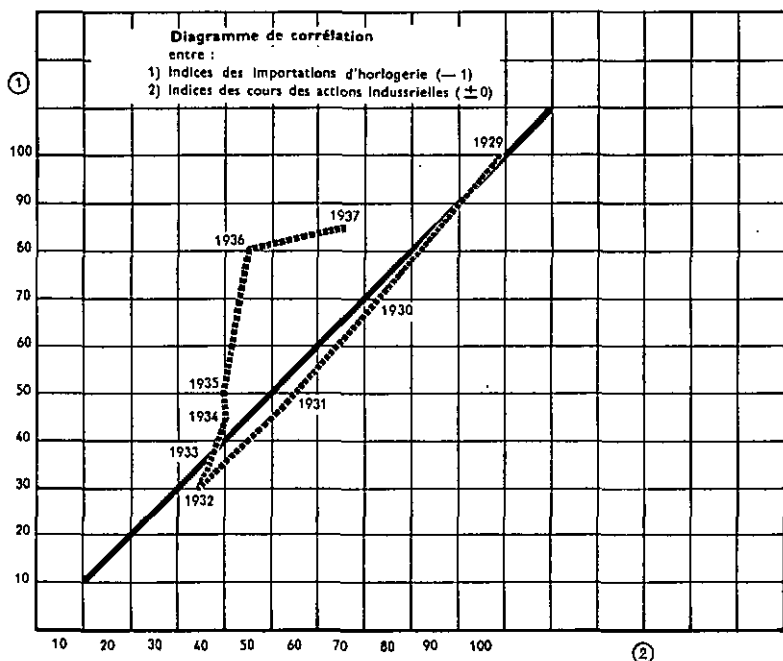
Lorsque nous comparons les indices des actions industrielles aux Pays-Bas, et ceux des exportations suisses de montres vers ce pays, nous n'obtenons pas, à première vue, de corrélation, du fait que l'évolution des exportations d'horlogerie des années 1933 et 1934 est influencée par l'entrée en vigueur des droits dont nous venons de parler. En éliminant l'influence de ce facteur (graphique N° 26), la corrélation semble meilleure, surtout lors de la comparaison de la courbe des exportations d'horlogerie décalée d'une année.

LA CRISE HORLOGÈRE SUISSE

La comparaison des diagrammes Nos 26a et 26b ne permet pas de déterminer dans quel cas la corrélation est la meilleure. Cependant, le passage du fond de la dépression à la période de reprise est nettement marqué au diagramme N° 26a et l'on peut donc le

Graphique 26b

Pays-Bas



retenir, quoique, depuis 1935, les indices des exportations d'horlogerie montent plus rapidement que les indices des actions industrielles et qu'ainsi les points de corrélation des années 1936 et 1937 sont quelque peu décentrés.

Il semble que si l'évolution des indices des cours des actions industrielles aux Pays-Bas a précédé d'environ une année celle des indices des exportations d'horlogerie vers ce pays au cours des années 1929-1934, dès 1935, le décalage a diminué et les fluctuations d'une série se sont produites en même temps que celles de l'autre.

LE ROYAUME-UNI

La courbe que décrivent nos exportations horlogères vers ce pays, de 1923 à 1936, peut être divisée en trois périodes principales.

Une première phase relativement stable, marquée cependant d'un léger mouvement ascendant, s'étend de 1923 à novembre 1930. Dans l'étude de cette période, nous avons éliminé un facteur déterminant une brusque augmentation des exportations d'horlogerie de juin 1924 à juin 1925. Comme nous le verrons plus loin, il s'agit de l'influence de la suppression, puis de la réintroduction du tarif Mac Kenna.

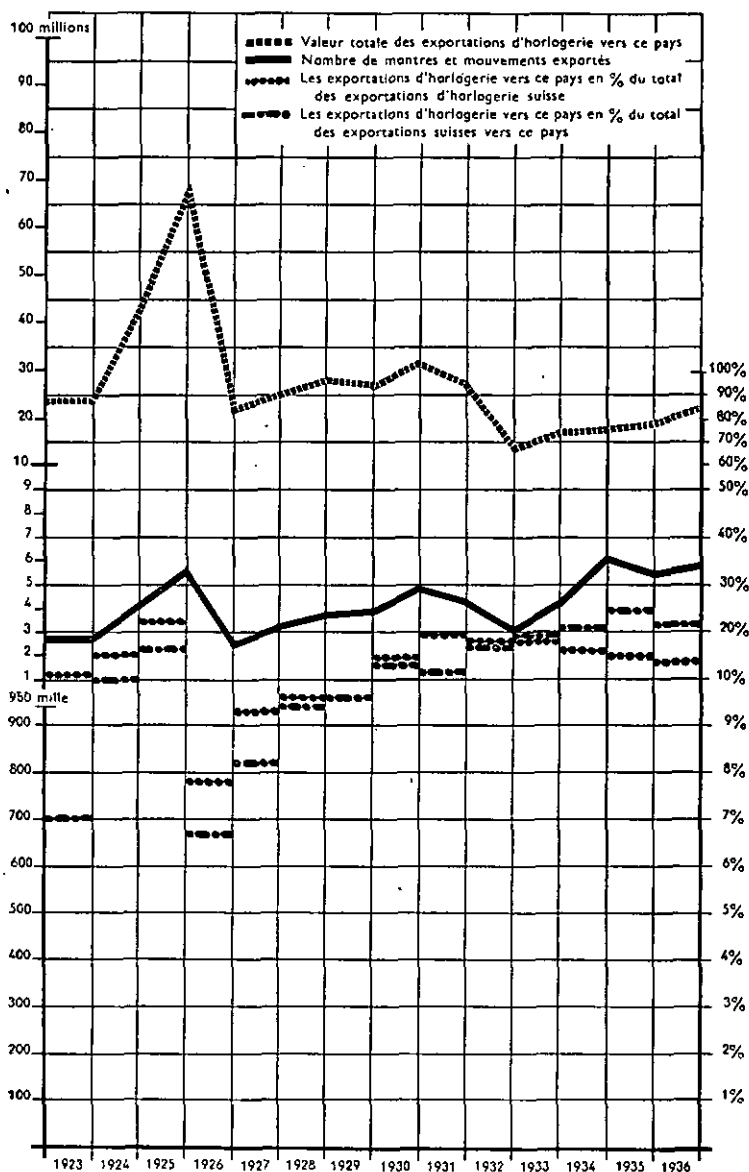
La seconde période se caractérise par une régression au cours des années 1931 et 1932, tandis que la troisième comprend un mouvement de reprise, qui se prolonge jusqu'en 1936.

L'indice d'exportation de 1923 est de 65,5; il atteint 112,5 et 176,5 au cours des deux années suivantes, puis fléchit à 52,6 en 1926. Les années 1928 et 1929 ne se caractérisent pas par une forte augmentation des exportations horlogères, et l'indice se tient à 75; il remonte à 93,5 l'année suivante et est encore à 75,7 en 1931. Le point le plus bas est atteint en 1932 avec 39,2. Enfin, pendant la période de reprise, il passe respectivement à 47,0, 47,6, 52,8 et 58,6. (Graphique n° 27.)

En 1923, le Royaume-Uni absorbe le 11,32% du total de nos exportations horlogères. Sous l'influence des changements tarifaires, dont nous avons parlé, cette proportion s'élève en 1924 à 15,10%, puis à 22,40 en 1925. Au cours des années 1926 à 1929, elle retombe à 9%, puis se relève sensiblement en 1930 (14,85%) et atteint même 19,40% en 1931. Au cours des années 1932 et 1933, cette proportion est de 18%. La régression de nos exportations d'horlogerie pendant la dépression est donc proportionnellement beaucoup plus faible sur ce marché que sur les autres. De 1934 à 1936, le mouvement de reprise est, par contre, plus marqué sur les autres marchés, puisque nos exportations vers le Royaume-Uni, plus fortes en valeur, reculent proportionnellement.

Graphique 27

Exportation d'horlogerie 1923-1936 Royaume-Uni



Si nous examinons maintenant dans quelle proportion nos exportations horlogères participent au total des exportations suisses vers ce pays, nous constatons qu'elles représentent de 7 à 9 % pendant la première période de 1923 à 1929. En 1924 et 1925, cette proportion augmente fortement, car seule l'industrie horlogère est touchée par les changements du tarif douanier anglais. Dès 1931, cette proportion est constamment supérieure à 10 % et dépasse même 20 % en 1934.

Depuis 1930, la proportion, dans laquelle l'horlogerie participe au total des exportations suisses vers le Royaume-Uni, est constamment supérieure à la proportion dans laquelle les exportations horlogères totales participent à l'ensemble des exportations suisses. En 1935, par exemple, la proportion anglaise est de 25,65 %, tandis que la proportion globale est de 15,70 %.

Le coefficient de saturation du marché anglais est un des plus élevés que nous ayons enregistrés au cours des années considérées. Même pendant l'année la plus faible, il atteint 6,54. En 1924, il est de 8,74 et atteint 12,20 en 1925. De 1930 à 1936, le coefficient de saturation anglais est plus élevé que celui de tous les autres marchés de l'horlogerie.

Le mouvement saisonnier représente deux périodes d'exportation élevée. La première commence en septembre, avec mois de pointe en novembre et décembre. Elle est suivie d'une période très faible en janvier. La seconde période est moins ample dans son mouvement; sa phase ascendante se situe en mars-juin et une régression, en juillet et août, la relie à la première.

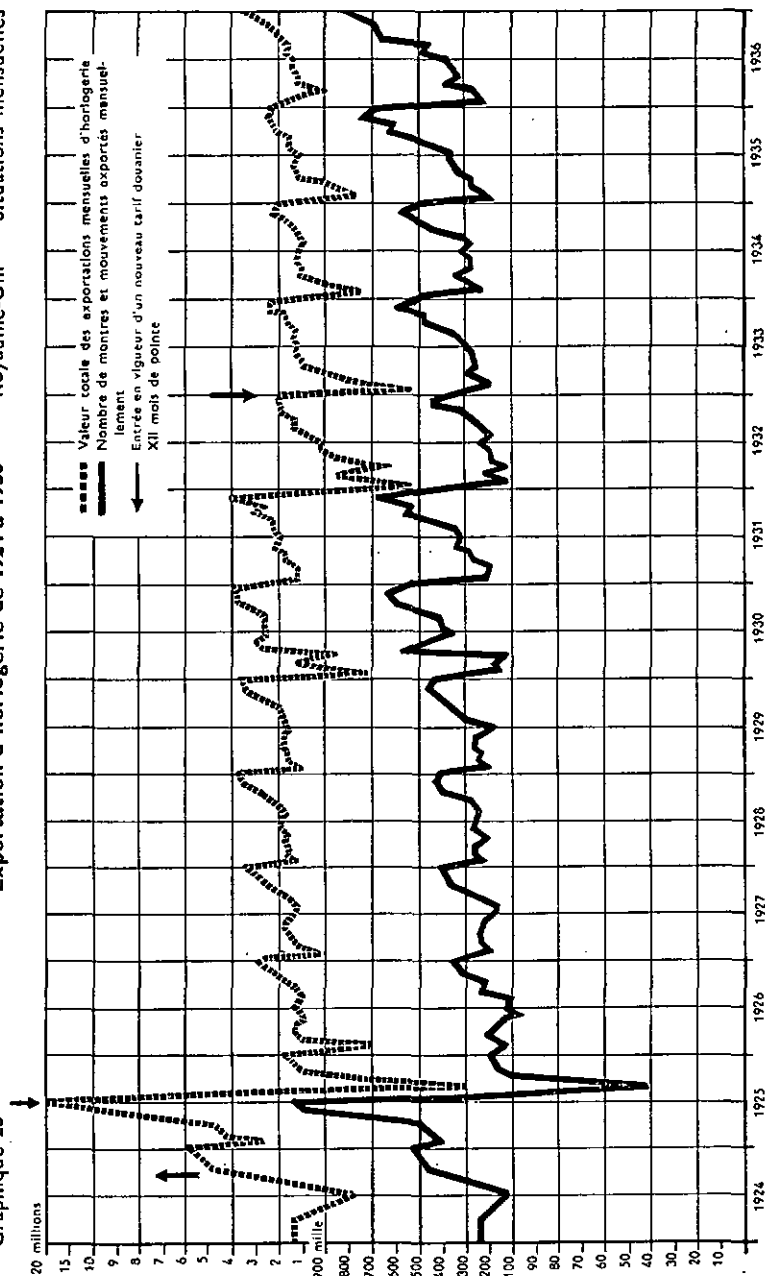
En date du 30 avril 1924, la Chambre des Communes (majorité travailliste) décida d'abroger, à partir du 1^{er} août 1924, les droits « Mac Kenna » de 33 $\frac{1}{3}$ % perçus depuis 1915 sur différents biens de consommation et, en particulier, sur les montres. Dès fin mars, nos exportations horlogères vers ce pays ont donc fléchi fortement. Dès fin juin, par contre, elles augmentent dans de très grandes proportions. L'évolution de nos exportations du deuxième semestre de 1924 est nettement influencée par deux facteurs:

Graphique 28

Exportation d'horlogerie de 1924 à 1936

Royaume-Uni

Situations mensuelles



- a) La suppression des droits devait naturellement augmenter le nombre des personnes susceptibles d'acheter une montre.
- b) Des marchandises prêtes à expédier dans le courant du second trimestre n'ont été envoyées en Angleterre qu'à partir d'août 1924.

Ces deux facteurs combinent leur influence et s'additionnent.

En janvier 1925, les exportations d'horlogerie suivent le mouvement saisonnier. Mais dès le mois de mars, les exportations mensuelles augmentent dans des proportions extraordinaires; les exportations de juin 1925 sont plus élevées que celles des douze mois de l'année 1926.

Cette évolution s'explique par le fait que la majorité des Chambres a passé aux mains des conservateurs et que, dès le mois de mars, on s'attendait à un renversement de la politique commerciale du Royaume-Uni. La Chambre des Communes (majorité conservatrice) décida de rétablir les droits « Mac Kenna » dès le premier juillet 1925.

En juillet, les exportations horlogères furent sept fois moins élevées qu'en juin, et en août, elles furent 67 fois moins fortes. Si le mois d'août 1925 est le plus faible de tous ceux enregistrés de 1923 à 1936, cela est dû directement à l'introduction du tarif douanier et indirectement aux exportations du dernier semestre de 1924 et du deuxième trimestre de 1925, dépassant de beaucoup les besoins de la consommation.

Afin de connaître exactement l'influence des droits « Mac Kenna » sur les exportations d'horlogerie, il s'agit de corriger la courbe du graphique N° 28, en éliminant les fluctuations qui proviennent du fait qu'on a su, quelques mois à l'avance, quelle serait l'évolution de la situation politique en Angleterre, et qu'on pouvait prévoir, dans chaque cas, quelles en seraient les répercussions sur la politique douanière.

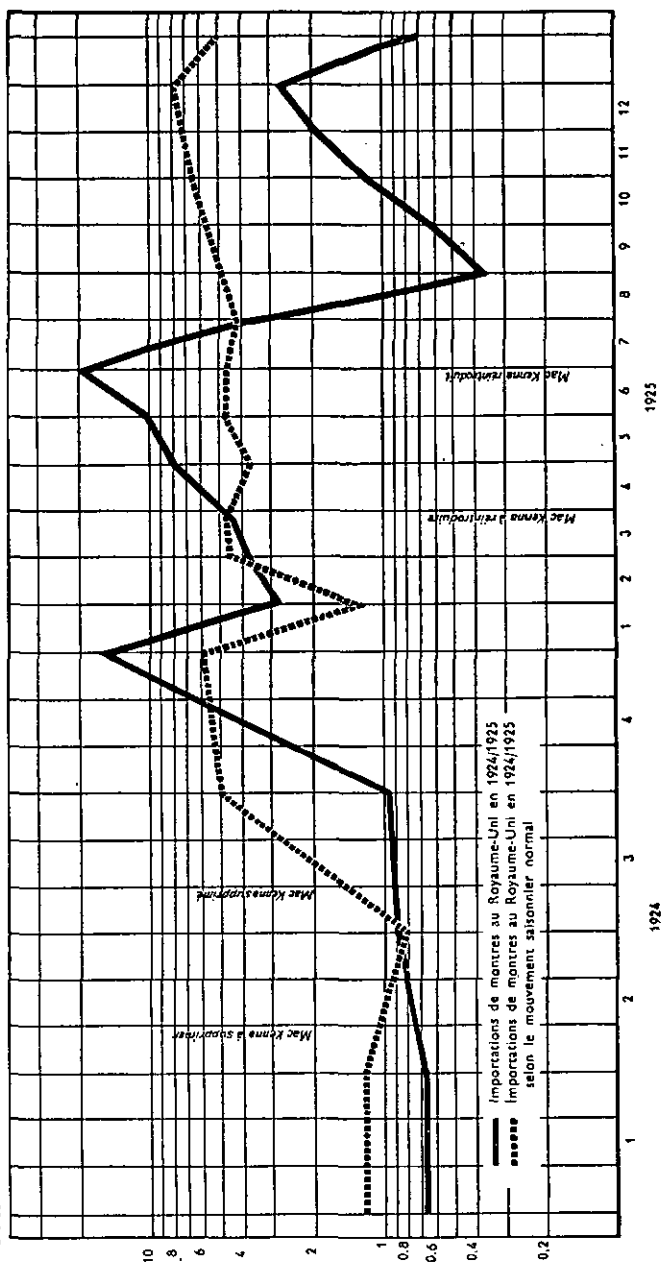
Si nous considérons les variations des mouvements saisonniers de 1928 et 1929 (N° 28), nous remarquons qu'elles sont régulières.

Etablissons le graphique N° 30, afin de vérifier si les variations saisonnières de ces deux années présentent une corrélation.

Graphique 29

Royaume-Uni

Millions de fr.

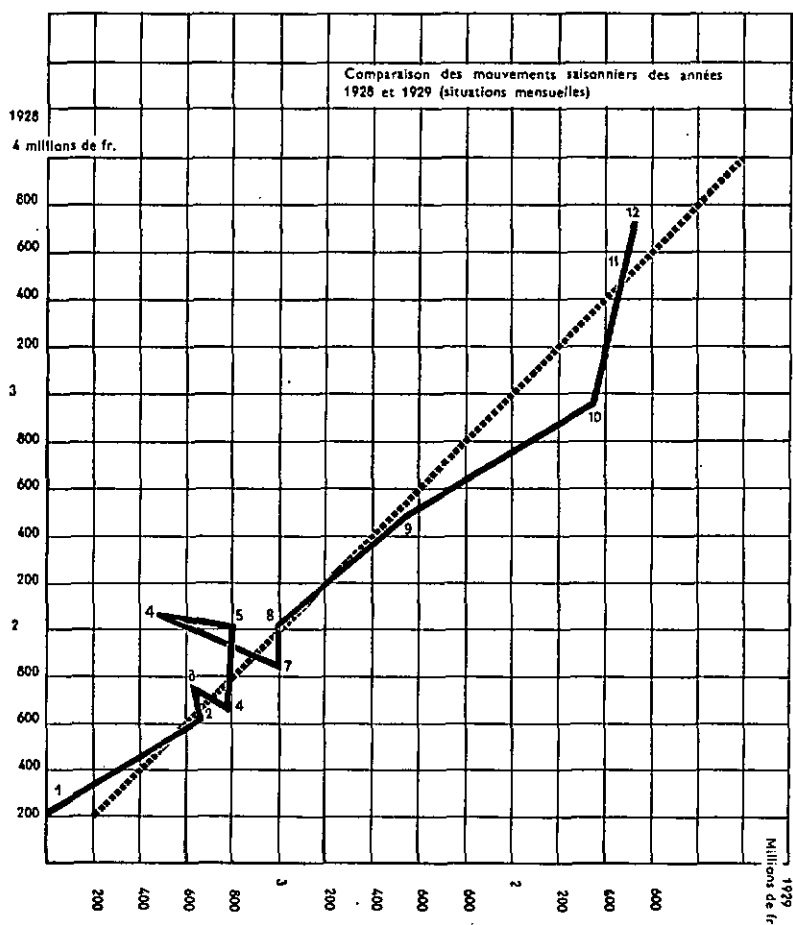


LA CRISE HORLOGÈRE SUISSE

Comme nous le constatons, la droite CB, résultante des situations mensuelles comparées, recouvre presque entièrement la diagonale qui indique non seulement la ligne idéale de corrélation, mais encore une proportionnalité entre les deux séries de variations saisonnières. Nous pouvons donc conclure que, pour deux années normales (c'est-à-dire exemptes d'événements politiques,

Graphique 30

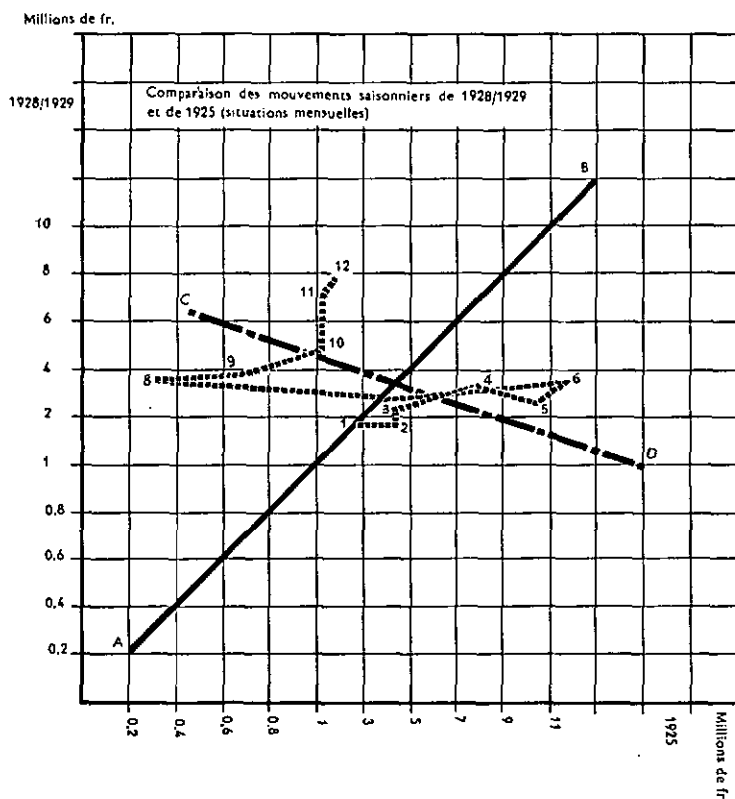
Exportation d'horlogerie vers le Royaume-Uni



LA CRISE HORLOGÈRE SUISSE

Graphique 31

Royaume-Uni



monétaires, douaniers...), les séries de variations saisonnières sont en corrélation l'une avec l'autre.

Examinons maintenant le graphique N° 31, sur lequel nous avons porté en Y les variations saisonnières normales, selon le graphique N° 35, et en X les variations mensuelles de l'année 1925. Les valeurs normales ont été multipliées par un coefficient, afin qu'elles correspondent exactement dans leur ensemble à la valeur totale des exportations horlogères de 1925.

Nous constatons que la droite CD, qui est la moyenne des 12 points mensuels, coupe la diagonale AB au lieu de la couvrir.

Cette observation nous permet de dire qu'en 1925, les exportations d'horlogerie vers la Grande-Bretagne ont été influencées par d'autres facteurs plus importants que le mouvement saisonnier.

Ces constatations nous amènent au graphique N° 29, sur lequel nous avons tracé, d'une part, la courbe représentant la valeur de nos exportations horlogères vers le Royaume-Uni (situation trimestrielle en 1924 et mensuelle en 1925) et, d'autre part, la courbe idéale résultant d'un développement régulier de la situation, et tenant compte de la série observée au graphique N° 30 du mouvement saisonnier.

Au cours de la période 1924-1925, l'évolution de nos exportations d'horlogerie vers ce pays subit, à des moments donnés et dans une mesure variable, l'influence du mouvement saisonnier et du changement de la politique anglaise.

Au cours du deuxième trimestre de 1924, les exportations d'horlogerie ont fléchi — contrairement au mouvement saisonnier — du fait que la suppression des droits Mac Kenna avait été annoncée en avril.

Dès le mois de juillet, les exportations ont fortement repris (dédouanement dès le 1^{er} août en Angleterre) et continuent à progresser jusqu'à la fin de l'année. L'augmentation proportionnelle du quatrième trimestre est, cependant, moins forte, par suite des exportations considérables enregistrées en août et septembre. Cette diminution est même si nette, que la courbe décrite par le mouvement saisonnier est plus élevée en novembre et décembre 1924.

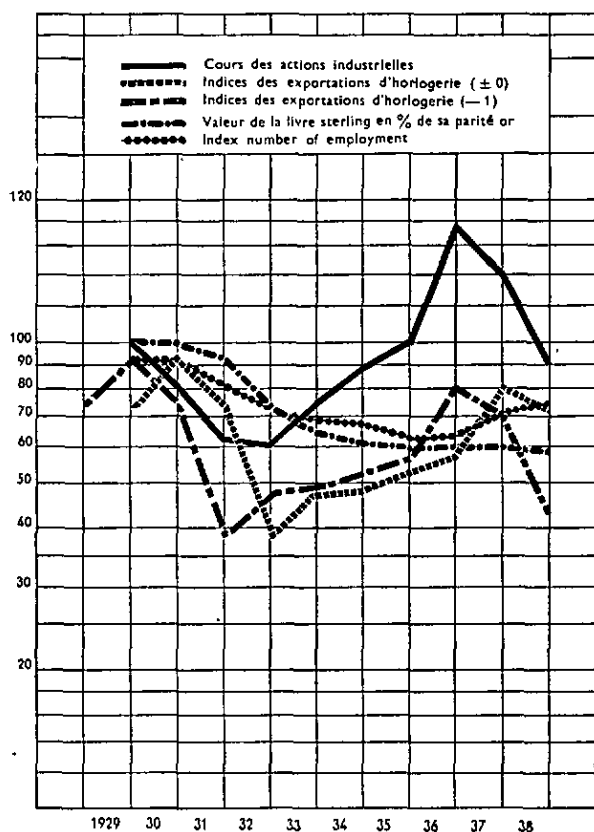
Pendant le premier trimestre de 1925, la courbe des exportations est en corrélation avec le mouvement saisonnier. Mais depuis le début d'avril, l'avènement au pouvoir des conservateurs provoque une forte augmentation des exportations, contrairement au mouvement saisonnier. Dès l'instant où la réintroduction du tarif « Mac Kenna » a été décidée, les exportations horlogères ont pris une ampleur considérable; puis elles ont régressé très fortement en juillet et en août, à la fois sous l'influence de l'entrée

LA CRISE HORLOGÈRE SUISSE

en vigueur des droits et de l'excédent d'exportation du deuxième trimestre de 1925. Au cours du troisième trimestre, la courbe de nos exportations horlogères semble être influencée uniquement par les variations du mouvement saisonnier. La perception des droits d'entrée joue cependant un rôle, en influençant quantitativement les exportations horlogères.

Graphique 32

Exportation d'horlogerie vers le Royaume-Uni



Malgré différentes interventions de la part des autorités fédérales, le tarif anglais est resté en vigueur jusqu'en 1932 et, à cette époque,

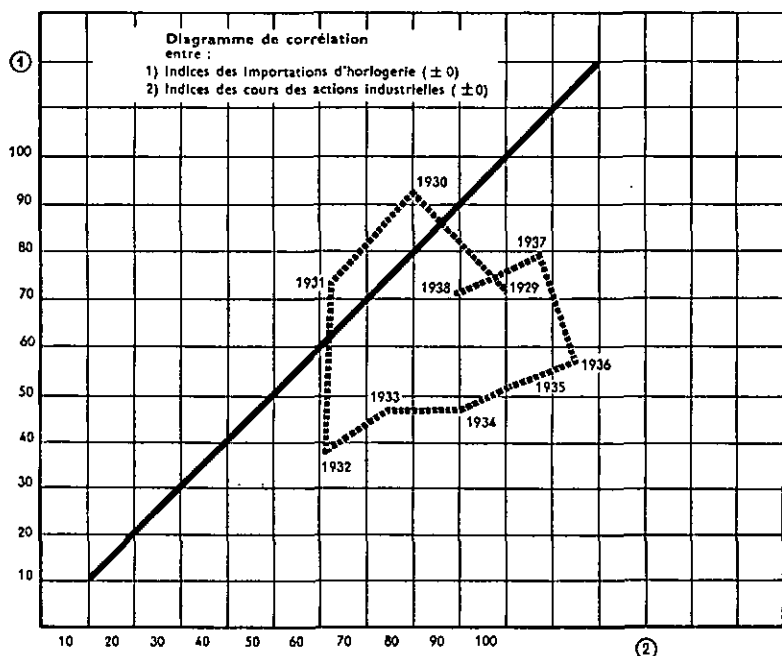
il a été complété par une série de taxes qui s'ajoutent aux droits de $33 \frac{1}{3} \%$.

Le graphique N° 32 représente 4 courbes caractéristiques relatives au Royaume-Uni:

1. Indices des exportations horlogères;
2. » des cours des actions industrielles;
3. » de l'emploi;
4. Cours de la livre sterling en % de sa parité or.

Graphique 29a

Royaume-Uni



A priori, il n'y a pas de corrélation entre l'indice 1 et l'indice 2. D'ailleurs le graphique N° 29a nous le démontre. Une certaine corrélation peut être observée au cours des années 1932-1936, c'est-à-dire pendant la période de reprise. Par contre, les points

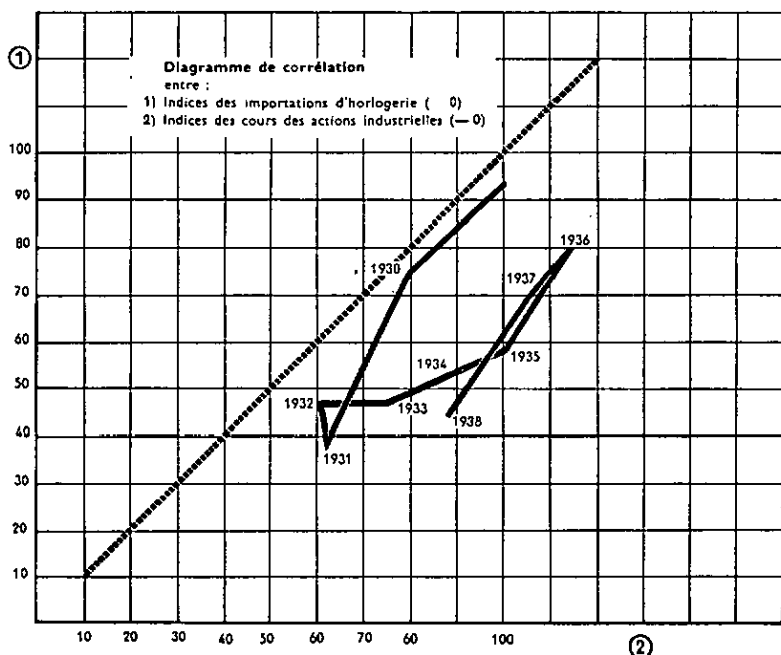
obtenus pour les années 1930, 1931, 1937 et 1938 marquent des tendances contraires.

Nous pouvons donc conclure en disant que pour le Royaume-Uni, les indices 1 et 2 comparés, ne permettent pas d'observer un mouvement de corrélation.

Décalons les indices des exportations d'horlogerie d'une année; la corrélation, qui n'apparaissait pas lors de l'étude du graphique N° 29 a, est maintenant plus précise.

Graphique 29b

Royaume-Uni



Le graphique N° 29 b nous donne la corrélation.

Les résultats de cette démonstration sont d'autant plus intéressants, que nous les obtenons après avoir décalé d'une année la série des indices des exportations horlogères. Ceci nous permet

non seulement de dire qu'il y a corrélation entre les deux séries de phénomènes observés, mais que c'est le deuxième (indice des cours des actions industrielles) qui influence le premier, du fait qu'il le précède d'environ une année. Nous disons « environ » une année car, comme les indices utilisés pour cette analyse représentent la moyenne annuelle, il n'est pas prouvé que le décalage soit exactement d'une année. Il se peut que celui-ci soit de dix à quatorze mois. Il est probable encore que la durée du décalage diffère selon les périodes et selon les pays.

Le Royaume-Uni importe presque exclusivement des montres d'origine suisse. En effet, ces produits représentent le 98 % du total.

Par contre, la grosse horlogerie importée provient essentiellement d'Allemagne (79 %). Les produits suisses représentent le 10,3 % et les produits français le 6,5 %.

ESPAGNE

La courbe que décrivent nos exportations d'horlogerie vers l'Espagne peut se diviser en quatre périodes principales.

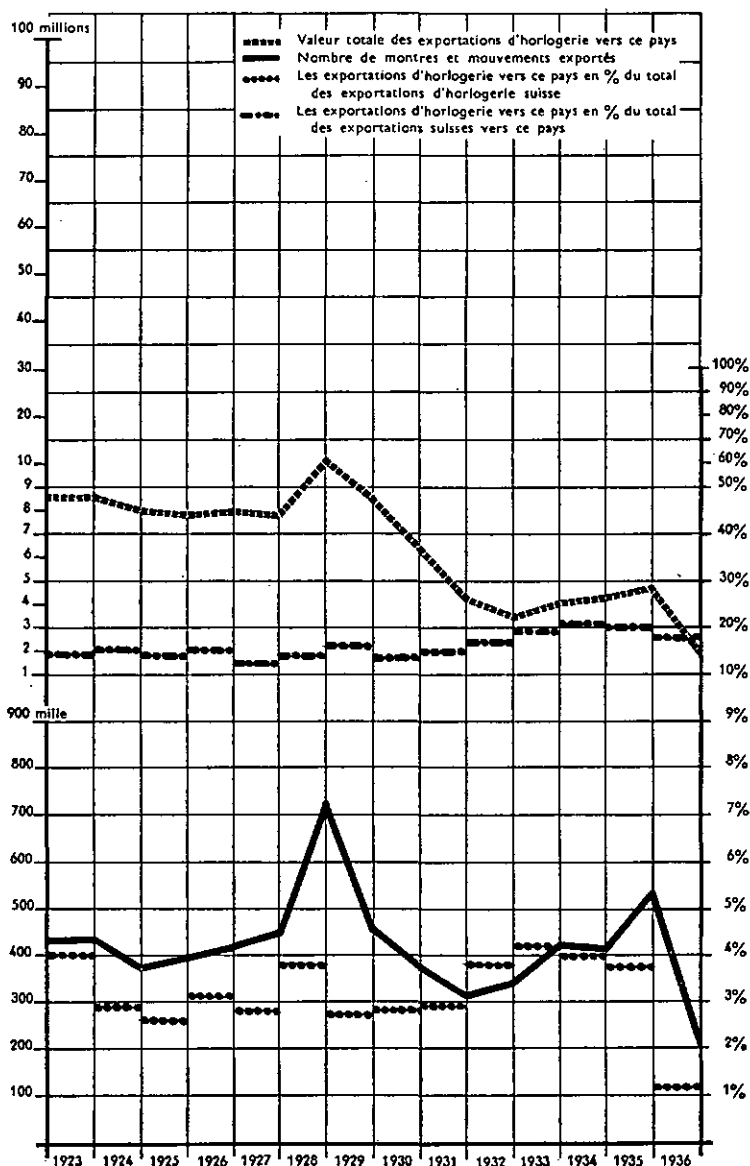
Après une phase relativement stable au cours des années 1923-1927, nous assistons à une chute de nos exportations de montres au cours des années suivantes. (Graphique n° 33.)

Le brusque redressement de nos exportations d'horlogerie de l'année 1928 est dû essentiellement au fait que l'Espagne a dénoncé pour le 31 décembre de cette année la convention commerciale de 1922 qui liait ce pays au nôtre. En outre, au cours de l'année 1928, il a été question à diverses reprises de relever le tarif douanier espagnol. Pour ces raisons, les exportations horlogères ont été relativement élevées dès le mois de mars et, au mois de décembre, elles ont atteint 100.000 pièces et un million de francs.

Au cours du second semestre de 1932, nous constatons un mouvement de reprise. Cette évolution se poursuit jusqu'au mois

Exportation d'horlogerie 1923-1926

Espagne



de mars 1936. Dès cette date, la situation politique interne de l'Espagne se répercute sur nos exportations horlogères qui fléchissent rapidement au cours des trimestres suivants.

L'indice d'exportation est à 63 en 1923 et il fléchit légèrement au cours des années suivantes. Bien que le total de nos exportations horlogères soit plus élevé en 1928 qu'en 1923, l'indice d'exportation est plus faible de 3 points du fait qu'en 1928 ce sont surtout les exportations de boîtes et de pièces détachées qui ont augmenté par rapport aux années précédentes.

En 1932, l'indice d'exportation est tombé à 19,1 et, après être remonté à 25-26 en 1933-1935, il fléchit à 11,6 en 1936.

Proportionnellement au total des exportations d'horlogerie, la part de l'Espagne est de quelque 2,8% de 1924 à 1931 (l'année 1928 fait exception). Pendant les années de dépression, cette proportion augmente et atteint 4,2% en 1933. En 1936, elle ne représente plus que 1,2%.

Le fait que, pendant les années de dépression, la proportion dans laquelle l'Espagne absorbe des produits horlogers suisses par rapport au total de nos exportations horlogères augmente, signifie que ce marché n'a pas été aussi sensible que d'autres aux perturbations économiques résultant de la crise générale.

Proportionnellement au total des exportations suisses vers ce pays, nos exportations horlogères représentent une moyenne de 15% pendant dix années consécutives. Dès 1932, cette proportion augmente quelque peu et elle se stabilise aux environs de 20% au cours des années 1933 à 1935. En 1936, elle fléchit à 18% et indique par là que si l'industrie horlogère a été la première à ressentir l'influence de la situation politique en Espagne, les autres groupes d'industries ont également été touchés dès le milieu de l'année.

Le coefficient de saturation représente 2,07 en 1923 et 2,20 en 1929. Il fléchit en 1931 et 1932, mais atteint de nouveau 2,0 en 1933 et 2,58 en 1935.

Le mois de pointe du mouvement saisonnier se situe en décembre.

PORTUGAL

Nos exportations horlogères vers ce pays ont suivi une marche ascendante au cours des années 1923-1926. Puis, après une période relativement stable, qui s'étend de 1927 à 1930, elles régressent en 1931 et 1932. De 1933 à 1936, nous observons une quatrième phase au cours de laquelle nos exportations horlogères se développent. (Graphique n° 34.)

La part proportionnelle du Portugal au total de nos exportations horlogères annuelles est très faible et se tient entre 0,3 et 0,6 % au cours des quatorze années observées.

Proportionnellement au total des exportations suisses vers ce pays, la part de l'horlogerie évolue entre 10 et 20 %. Elle tend à augmenter ou à diminuer au fur et à mesure que les exportations horlogères se développent ou régressent. Nous pouvons déduire de cette constatation que les variations de nos exportations horlogères correspondent à des variations plus générales du total des exportations suisses.

Nos exportations d'horlogerie vers ce pays n'ont pas été influencées par des mesures restrictives ou par des modifications de tarif douanier.

SUÈDE

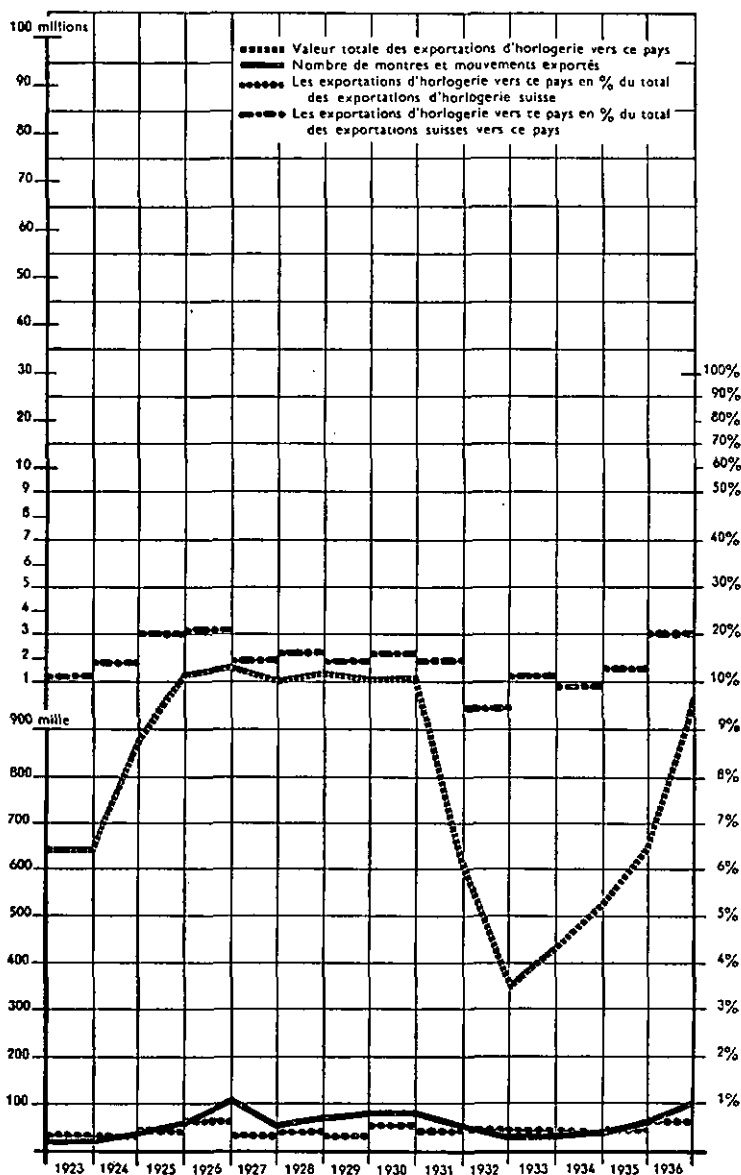
Trois phases différentes caractérisent la courbe que décrivent nos exportations d'horlogerie vers ce pays. De 1923 à 1930, nous enregistrons une phase ascendante suivie d'une dépression qui dure deux ans. La période de reprise commence en juin 1932, et s'étend jusqu'en 1936.

Au cours de la première phase, nos exportations d'horlogerie vers la Suède représentent 1½ % à 2 % du total de nos exportations d'horlogerie. Cette proportion passe à 2,4 % en 1930 et atteint 2,7 % en 1931. Elle retombe ensuite à moins de 2 % au cours des années 1932-1934. Dès le début de la période de reprise, cette proportion s'accroît et dépasse 2½ %.

Graphique 34

Exportation d'horlogerie 1923-1936

Portugal 9 A



Proportionnellement au total des exportations suisses vers la Suède, la part de l'horlogerie est de 15% au cours des années 1924 à 1931. Après une légère régression en 1932-1933, cette proportion s'accroît et dépasse 20% en 1935-1936.

En 1924, les droits de douane sur les montres importées en Suède ont subi une réduction sensible. La Diète suédoise motive cette décision par le fait que les droits antérieurs, trop élevés, favorisaient la contrebande.

En 1931, les droits de douane sont portés de 4 à 6 couronnes par pièce pour les montres à boîte or ou platine.

Les mois de pointe du mouvement saisonnier se situent en novembre et décembre de chaque année.

Une seconde évolution saisonnière se produit en avril-mai, mais n'est pas aussi intense que la première.

TCHÉCOSLOVAQUIE

De 1923 à 1936, nos exportations d'horlogerie vers la Tchécoslovaquie expriment trois tendances générales. Une première phase ascendante s'étend de 1923 à 1929. Elle n'est coupée que par un léger recul de nos exportations en 1926. La dépression débute en 1930 et s'étend sur plus de cinq ans. Ce n'est qu'en 1935 que nous constatons un mouvement de reprise.

Proportionnellement au total des exportations d'horlogerie, la part de la Tchécoslovaquie est de 2% au cours des années 1923 à 1930. En 1931, cette proportion augmente et atteint même 4,3% en 1932. Elle fléchit ensuite à 3% en 1933, puis revient à 2% en 1934. Cette augmentation proportionnelle de nos exportations vers la Tchécoslovaquie de 1930 à 1932 signifie en d'autres termes que la dépression a été moins sensible sur ce marché.

La proportion dans laquelle l'horlogerie participe au total des exportations suisses destinées à ce pays, est très stable. Elle est de 10% au cours de cinq années consécutives et augmente légèrement pendant les années de dépression.

LA CRISE HORLOGÈRE SUISSE

Un projet de traité commercial entre la Tchécoslovaquie et la Suisse a été élaboré en 1922. Les pourparlers furent retardés du côté suisse, du fait que d'autres négociations étaient en cours entre l'Autriche et la Tchécoslovaquie. En 1926, un traité de commerce est conclu avec la Tchécoslovaquie. Il comporte pour l'horlogerie des réductions de tarif de l'ordre de 50%.

Cet accord a été signé le 16 février 1927, et nos exportations d'horlogerie de janvier 1927 ont été directement influencées par ce fait. Dès que l'accord fut en vigueur, nos exportations d'horlogerie se sont fortement développées, déjà au cours du deuxième semestre de 1927, mais surtout en 1928.

Nous avons constaté ci-dessus que la période de dépression suivant la crise de 1929 s'est étendue à cinq années. Cela provient en particulier du fait que la dévaluation de la couronne tchécoslovaque a eu une influence négative sur l'ensemble de nos exportations suisses, et particulièrement sur les exportations d'horlogerie.

HONGRIE

Par suite des difficultés monétaires auxquelles ce pays doit faire face, nos exportations horlogères sont très faibles en 1923. A partir de 1924, une première phase, caractérisée par un indice d'exportation élevé et régulier, s'étend jusqu'en 1930.

Les deux dernières années de cette phase marquent cependant le début de la période de dépression; elle se précise en 1931 et atteint son point le plus bas en 1932. La période de reprise s'étend aux années 1933 et 1934; le résultat de cette dernière année dépasse déjà un million de francs. Au cours des années 1935-1936, nos exportations horlogères représentent approximativement le 50% de la moyenne annuelle des exportations des années 1927-1930.

La part proportionnelle de la Hongrie au total de nos exportations horlogères suisses est inférieure à 1%. Elle fléchit pendant les années de dépression à 0,5% et atteint les proportions d'avant la crise au cours des années 1934-1936.

Nos exportations horlogères de l'année 1923 furent très faibles du fait que, en vertu des difficultés d'ordre monétaire interne, ce pays avait prohibé presque complètement l'importation d'articles de luxe.

Au début de 1924, les mesures d'interdiction d'importation furent levées. L'accroissement de nos exportations horlogères de 1924 est directement influencé par ce facteur. En 1925, nous enregistrons une nouvelle augmentation malgré l'entrée en vigueur de nouveaux droits de douane en date du 1^{er} janvier 1925.

Nous sommes ici en présence du seul cas observé où l'augmentation des droits de douane ne provoque pas une régression des exportations horlogères. Dans l'appréciation de cet état de choses, il faut tenir compte du fait que l'accumulation de la demande a été très grande au cours des années 1921-1923 et que dès lors l'influence de ce facteur a été plus importante que celle du relèvement du tarif douanier.

L'évolution des années suivantes semble d'ailleurs confirmer cette hypothèse. En effet, dès 1926, nous assistons à un léger fléchissement des exportations horlogères vers ce pays.

RUSSIE

Avant la guerre de 1914-1918, la Russie était un des principaux marchés de l'horlogerie suisse.

Le changement de régime politique impliqua, pour ce pays, un changement complet de politique commerciale.

Le commerce' extérieur est en mains du gouvernement et son ampleur évolue non pas au gré de la situation économique générale, mais selon les directives de l'Etat.

Dès lors, il est inutile de rechercher, dans l'évolution de nos exportations d'horlogerie vers ce pays, les causes économiques qui en détermineraient le mouvement.

La proportion dans laquelle ce marché participe au total de nos exportations horlogères est si faible que même un mouvement

LA CRISE HORLOGÈRE SUISSE

de reprise tel que celui analysé en 1928-1929 n'a qu'une influence minime sur l'ensemble de nos exportations horlogères.

La proportion dans laquelle l'horlogerie participe au total des exportations suisses vers ce pays, varie dans une grande mesure d'une année à l'autre, ceci singulièrement au cours de la période 1930-1936. Pendant les années 1926-1929, au contraire, une relation peut être observée. Le développement de nos exportations horlogères de ces années-là correspond en effet à une augmentation proportionnelle de leur part au total des exportations suisses.

Le coefficient moyen de saturation de ce marché est insignifiant; c'est dire que pendant chaque année considérée nous avons exporté moins d'une montre pour mille habitants.

UNION SUD-AFRICAINE

La courbe décrite par nos exportations d'horlogerie vers ce pays exprime trois tendances générales. De 1923 à 1928, nous enregistrons un mouvement ascendant. Il est suivi d'une période de dépression qui s'étend jusqu'en 1932, puis d'une période de reprise de 1933 à 1936.

Proportionnellement au total des exportations d'horlogerie, la part de ce pays se tient à 1 % au cours des années précédant la crise et augmente quelque peu pendant la dépression. Au cours de la période de reprise cette proportion atteint en moyenne 1,5 %.

Par rapport au total des exportations suisses vers ce pays, la part de l'horlogerie est, en moyenne, de 25 % de 1925 à 1927 puis régresse à 19-22 % au cours des années 1928 à 1932. Depuis cette date, elle ne cesse d'augmenter et atteint même 35 % en 1935.

En 1925, un nouveau tarif douanier entre en vigueur. Il comporte une augmentation de 20 à 25 % du droit relatif aux pendules et de 25 à 30 % sur la bijouterie et les pierres précieuses. Cette augmentation de droits ne touche que deux secteurs de l'horlogerie et nos exportations de l'année ne sont pas notablement influencées.

LA CRISE HORLOGÈRE SUISSE

Le tarif douanier de l'Union Sud-africaine comporte des droits *ad valorem* dont la base de calcul est la « Production value ».

La « Production value » correspond au prix d'une marchandise similaire à celle exportée, mais qui est destinée à la consommation dans le pays exportateur; ceci s'entend pour le prix de gros suivant le cours habituel des affaires. C'est ainsi qu'en 1928 un inspecteur des douanes de l'Union Sud-Africaine s'est livré à différentes investigations dans des entreprises horlogères suisses. Cette ingérence d'agents étrangers dans les affaires privées de notre industrie est intolérable, mais pratiquement très difficile à combattre, car nos Autorités ne possèdent aucun moyen légal de s'y opposer. Les fabricants peuvent effectivement empêcher le contrôle d'agents étrangers, mais risquent par contre de subir, pour leurs produits, toutes sortes d'entraves administratives à la frontière du pays destinataire. Notons que le même problème se pose vis-à-vis de l'Australie et des U.S.A.

A partir du 30 octobre 1931, une prime de 5% a été introduite et s'ajoute aux droits de douane actuellement en vigueur.

Le 73,7% des montres écoulées sur ce marché sont d'origine suisse. Les U.S.A. participent au 19,3% du total et le Royaume-Uni au 5,6%. La part proportionnelle des importations de montres suisses augmente sensiblement de 1920 à 1930.

L'Allemagne est le principal fournisseur de grosse horlogerie (58,6%) puis nous trouvons les U.S.A. avec 23,8% et le Royaume-Uni avec 8,4%.

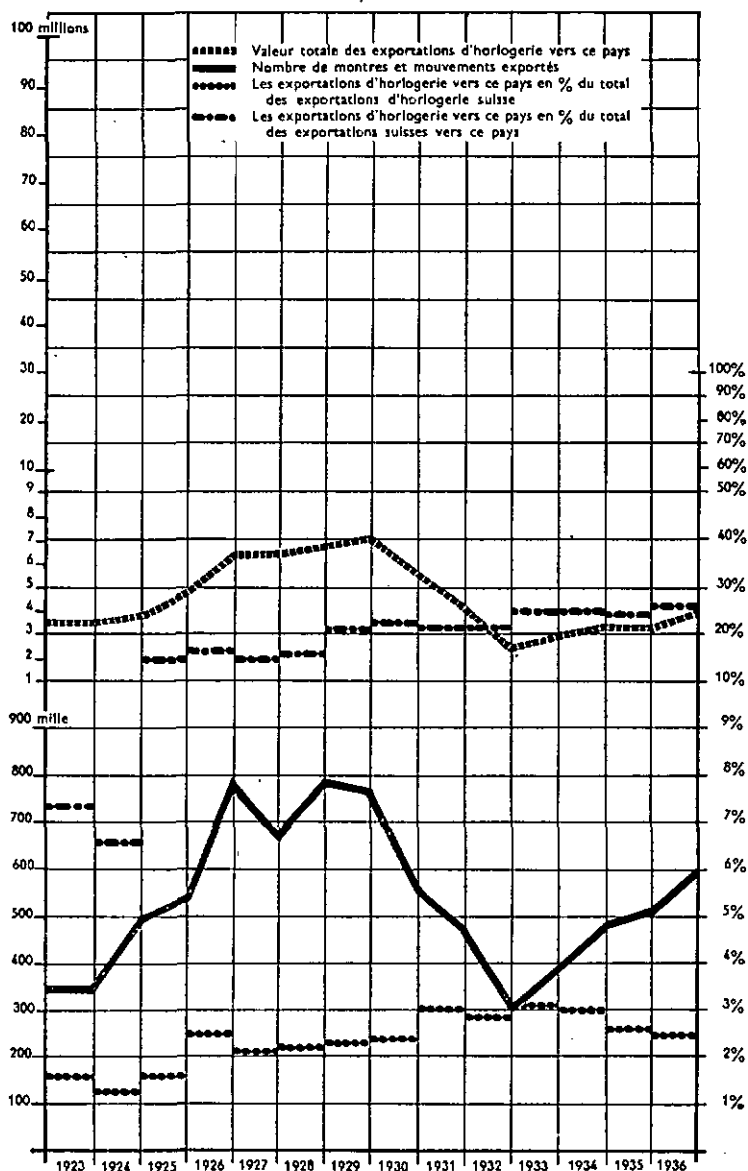
INDES BRITANNIQUES

Trois « trends » caractérisent l'évolution des exportations horlogères vers les Indes britanniques au cours des quinze années étudiées. La première phase, relativement faible en 1923 et 1924, se traduit ensuite par un mouvement de hausse dont le point culminant est atteint en 1929. La période de dépression se termine en 1932 et, dès lors, nous enregistrons un mouvement de reprise régulier. (Graphique n° 35.)

Graphique 35

Exportation d'horlogerie 1923-1936

Indes



Proportionnellement au total des exportations horlogères, la part des Indes britanniques est, en moyenne, de 1,5 % au cours des années 1923 et 1925. En 1926, elle atteint 2,5 % puis se tient de 1927 à 1930 entre 2,1 et 2,4 %. Pendant la dépression et au début de la période de reprise, c'est-à-dire au cours des années 1931 et 1934, cette proportion atteint 3 %. Elle fléchit à partir de 1935 et représente encore 2,5 % en 1936.

En 1923 et 1924, la proportion dans laquelle l'horlogerie participe au total des exportations suisses vers les Indes atteint un pourcent relativement faible (7 % en moyenne). De 1925 à 1936, cette proportion augmente; elle est de 15 % entre 1925 et 1928 et représente une moyenne de 22 % entre 1929 et 1932 et de 26 % de 1933 à 1936.

Deux évolutions différentes se sont donc produites sur le marché en question: Premièrement, les exportations d'horlogerie vers ce pays ont augmenté proportionnellement au total des exportations suisses; deuxièmement, la part proportionnelle de l'horlogerie s'est accrue au cours des années de dépression au détriment des autres groupes de l'industrie suisse, singulièrement de l'industrie textile.

En mars 1931, les Indes britanniques ont augmenté de 10 % les droits d'entrée sur différents articles et en particulier sur les montres. L'horlogerie acquittait jusqu'à cette date des droits de 30 %. En octobre 1931 les droits de douane de ce pays subissent une augmentation générale de 25 %. Ces deux augmentations des droits de douane sur l'horlogerie ont pour conséquence de préciser le mouvement de dépression enregistré depuis 1930.

Le coefficient de saturation de ce marché est faible; il ne dépasse pas 0,25 même au cours des meilleures années de 1928-1929. Pendant la dépression, il tombe à moins de 0,15.

Le marché des Indes se répartit entre trois pays producteurs de montres: la Suisse 30,4 %; les U.S.A. 25,6 % et l'Allemagne 19,2 %. La part du Royaume-Uni est de 11,7 %, celle du Japon de 5,5 % et celle de la France de 4,3 %.

Les U.S.A. sont en premier rang en ce qui concerne les horloges et réveils. En effet, leur part au total des importations est de

LA CRISE HORLOGÈRE SUISSE

42,6 % contre 28,8 % pour l'Allemagne, 7,4 % pour le Japon, 6,6 % pour le Royaume-Uni, 5,2 % pour la France et 4,6 % pour la Suisse.

CHINE

La courbe que décrit l'évolution de nos exportations horlogères vers ce pays ne correspond, d'une manière générale, qu'à un seul « trend » qui s'étend de 1923 à 1936. (Graphique n° 36.)

Il se caractérise par un mouvement de dépression à long terme dont les causes semblent se trouver dans l'évolution politique et économique générale de ce pays.

La famine qui règne en Chine en 1925 provoque une régression sensible de nos exportations horlogères. Une taxe spéciale de 10 % vient d'ailleurs s'ajouter aux droits en vigueur, dès le début de l'année.

A fin 1926, puis au cours de l'année 1927, les troubles politiques régnant dans ce pays influencent également le résultat de nos exportations horlogères de l'année.

Le taux des taxes douanières dont nous venons de parler est augmenté en 1927. (Graphique n° 37.)

A fin 1928 un nouveau tarif dit de transition entre en vigueur. Les droits sont légèrement inférieurs à ceux appliqués jusqu'à ce jour (22½ % au lieu de 30 % et 20 %).

A fin 1930, la Chine, dont l'autonomie douanière est maintenant reconnue, adopte un nouveau tarif douanier.

Il comporte de fortes augmentations sur presque toutes les marchandises, et singulièrement pour l'horlogerie.

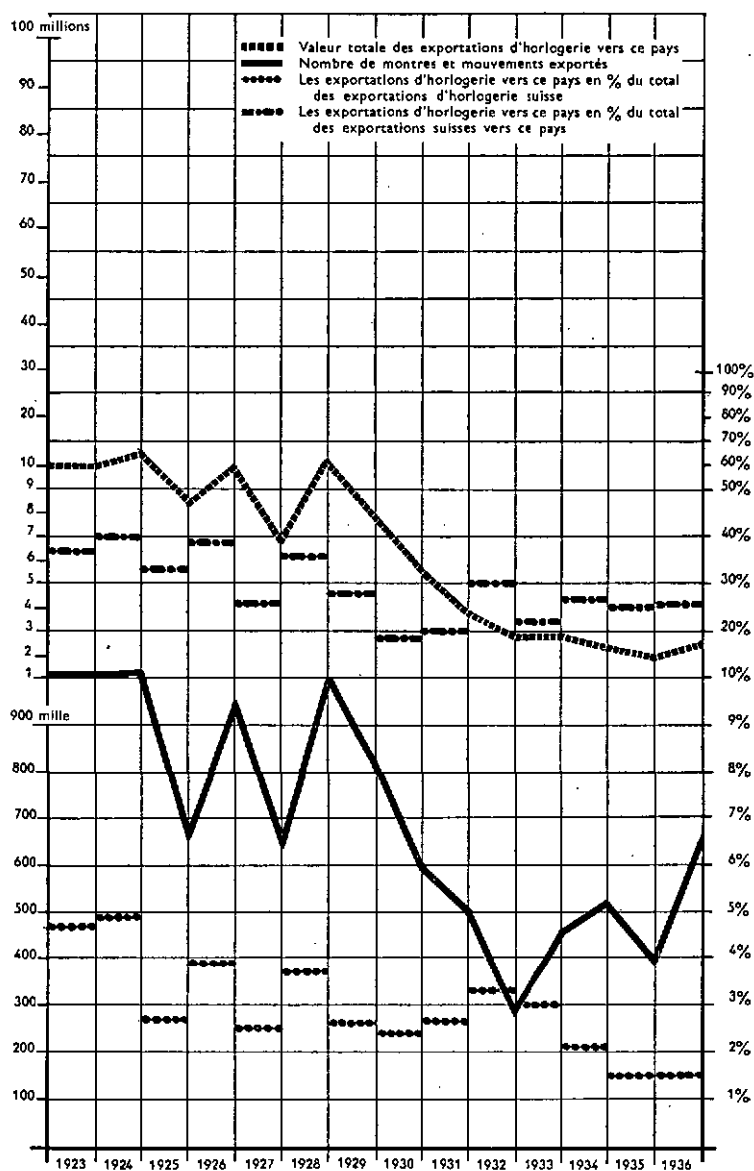
	Ancien tarif	Nouveau tarif
Montres or, platine, argent	22 ½ %	40 %
Montres plaqué or	10 %	30 %
Montres métal commun	10 %	15 %
Bijouterie vraie	22 ½ %	40 %
Bijouterie fausse	22 ½ %	30 %

L'entrée en vigueur de ces droits a pour conséquence de préciser le mouvement de dépression.

Graphique 36

Exportation d'horlogerie 1923-1936

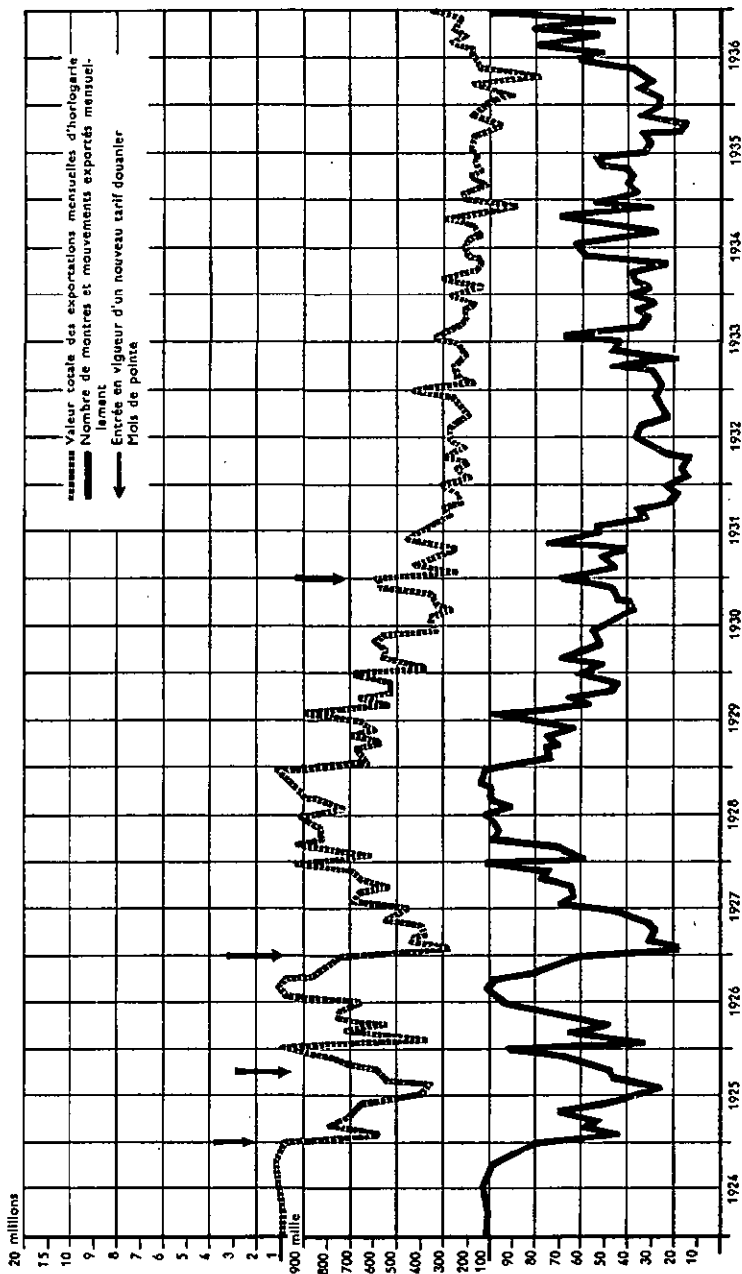
Chine



Graphique 37

Chine

Exportation d'horlogerie de 1924 à 1936



Le mouvement général de dépression que nous avons observé se traduit par une diminution régulière de la proportion dans laquelle nos exportations d'horlogerie vers la Chine participent au total de nos exportations horlogères suisses. Représentant 4,9 % en 1924, cette proportion fléchit régulièrement jusqu'en 1930 (2,4 %). Après avoir quelque peu augmenté pendant les années de dépression (3,3 % en 1932), elle retombe à 1,5 % en 1935/36.

Une régression semblable peut être observée si nous comparons la proportion dans laquelle nos exportations horlogères participent au total des exportations suisses vers ce pays. De 40 % en 1924 elle tombe à 19 % en 1930, puis se stabilise aux environs de 25 %.

L'indice d'exportation est en moyenne supérieur à 100 au cours des années 1923-1928. Il fléchit à 69,4 en 1930, puis à 35,0 en 1932. Le fond de la dépression n'est atteint qu'en 1935 à 22,3.

Le coefficient de saturation est de 0,23 en 1923. Il atteint 0,32 en 1928, puis fléchit au cours des années suivantes à moins de 0,15.

Pour la Chine, nous ne possédons pas de données statistiques permettant de distinguer les importations de montres de celles de grosse horlogerie. Pour ces deux catégories, la répartition proportionnelle des importations selon le pays d'origine est la suivante :

Suisse 41,5 %; Japon 27 %; Allemagne 11,4 % France 6,2 %; Hong-Kong 4,2 %; U.S.A. 3,5 %; Italie 3,4 %; Royaume-Uni 2,0 %.

JAPON

La courbe de nos exportations horlogères vers le Japon présente aussi 3 phases distinctes. La première est stable — si nous faisons abstraction des années 1924-1925 — période au cours de laquelle l'indice d'exportation dépasse 150. Les deux premières années de cette phase sont influencées par l'entrée en vigueur du « Luxury Bill » du 31 juillet 1924 (comportant un droit de 100 % sur l'horlogerie).

Comme l'on s'attendait à cette époque à l'introduction d'un nouveau tarif douanier et de mesures protectionnistes intensifiées

au sujet de l'importation des montres, les effets de la mise en vigueur du « Luxury Bill » ne se sont fait que très partiellement sentir au cours du second semestre de 1924 et cette année, dans son ensemble, est la plus forte que nous ayons enregistrée au cours de celles faisant l'objet de cette étude. (Graphique n° 38.)

Dès que, à fin novembre 1924, l'on apprit que la révision du tarif douanier serait prorogée d'une année, la crainte de l'interdiction pure et simple de l'importation de montres suisses se dissipe. Au cours de l'année 1925, nos exportations d'horlogerie baissent fortement sous l'influence du droit de 100% et partiellement aussi sous l'influence de l'excédent d'exportation de l'année précédente.

Sans aucun avertissement et sans qu'il soit possible de le prévoir, un nouveau tarif douanier entre en vigueur le 29 mars 1926. Ce tarif implique une diminution des droits de douane pour certains articles dans ce sens que si les taux sont plus élevés que ceux de l'ancien tarif, les articles en question ne sont plus soumis au « Luxury Bill »; il s'agit en particulier des montres en métal commun. Par contre, les montres à boîtes or ou platine acquittent le droit spécifique du nouveau tarif plus le droit *ad valorem* de 100%.

Malgré les démarches entreprises, il n'est pas possible d'obtenir une réduction quelconque des taux du tarif douanier japonais. A première vue, il peut paraître curieux que nos exportations horlogères se soient malgré tout développées favorablement au cours des années 1926 à 1929.

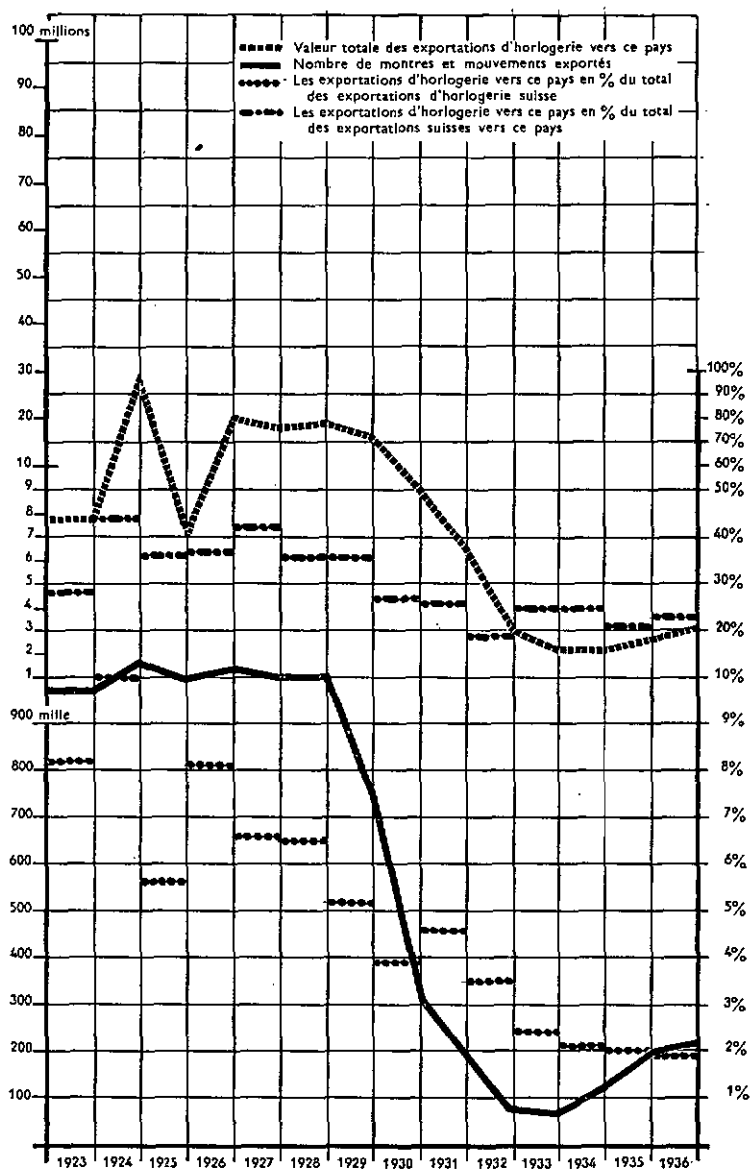
Si nous comparons la composition du total de nos exportations horlogères vers le Japon pendant ces années, nous obtenons une réponse précise à cette question:

Exportations horlogères vers le Japon en milliers de pièces

	Pos.	1924	1925	1926	1927
Mouvements seuls	931	656	774	1.240	1.040
Montres de poche	935				
Métal commun	a	278	102	44	31
Or ou argent	b.c.	188	39	3	1
Montres-bracelets	936				
Métal commun	a	290	65	43	15
Or ou argent	b.c.	262	27	9	2

Graphique 38

Exportation d'horlogerie 1923-1936 Japon



L'influence du nouveau tarif douanier ressort clairement de ce tableau. Alors que les exportations de mouvements seuls ont presque doublé entre 1924 et 1927, les exportations de pièces terminées sont tombées à un niveau qui permet de considérer le tarif comme prohibitif. L'influence du « Luxury Bill » qui frappe les articles des positions 935 b, c, et 936 b, c, ressort également du tableau ci-dessus.

Le deuxième « trend » observé se caractérise par une période de dépression dont le fond est atteint en 1933. La période de reprise commence en 1934.

Il ne s'agit, en fait, que d'un léger mouvement de reprise car même en 1936 les exportations d'horlogerie ne dépassent pas le niveau auquel elles étaient tombées en 1932 et sont encore sept fois plus faibles qu'au cours de la période précédant la crise.

La part proportionnelle du Japon au total de nos exportations horlogères diminue constamment depuis 1924 à 1936. Représentant quelque 8,5% au début de la période considérée, elle fléchit à 4,5% pendant la dépression et tombe à 2% au cours des trois années de reprise.

Il s'agit donc, comme ce fut le cas pour la Russie et partiellement pour la Chine, de la perte d'un important débouché de l'horlogerie suisse.

Au cours des années 1923-1927, l'indice d'exportation est en moyenne supérieur à 150. Il tombe à 11,0 en 1933 et reste inférieur à 25 au cours des années de reprise.

Le coefficient de saturation de ce marché est assez élevé au cours des années précédant la crise. Il évolue entre 1,39 en 1923 et 1,49 en 1938 et atteint même 2,40 en 1924. Pendant la dépression, il est égal à 0,11 puis, pendant la période de reprise, il s'élève à 0,20-0,30.

L'horlogerie est un de nos principaux articles d'exportation vers le Japon. La part proportionnelle de cette industrie tend cependant à fléchir depuis 1924, année au cours de laquelle elle représente 44%. De 1925 à 1929, elle est de 36%, en moyenne, puis ne représente plus que 20-25% au cours des dernières années de la période considérée.

LA CRISE HORLOGÈRE SUISSE

Le 92,6 % des montres importées au Japon provient de Suisse. Le 6,4 % des U.S.A. et des quantités plus faibles sont d'origine anglaise, française ou australienne.

En ce qui concerne les horloges et réveils, l'Allemagne détient la première place avec 54,8 % suivie des U.S.A. (16,5 %) et de la France (7,8 %). La Suisse ne vient qu'en quatrième rang avec 3,0 % suivie du Royaume-Uni (2,3 %).

Les importations totales d'horlogerie satisfont au 83,8 % de la consommation tandis que la production indigène couvre le 16,2 % des besoins (en tenant compte de l'exportation).

CANADA

La courbe que décrivent nos exportations d'horlogerie vers le Canada peut se subdiviser en 3 « trends » principaux. La première phase va de 1925 à 1929 et se caractérise par une augmentation régulière de nos exportations d'horlogerie vers ce pays. De 1930 à 1933, nous enregistrons une période de dépression, puis les années 1934 à 1936 sont marquées par un léger mouvement de reprise. (Graphique n° 39.)

Au cours des années 1924 à 1930, l'indice d'exportation dépasse 100 et atteint même 131,5 en 1929. Il régresse à 68,0 en 1931, puis à 40,0 en 1932 et atteint 34,2 en 1934. Au cours des années suivantes, il augmente légèrement et termine à 53,9 en 1936.

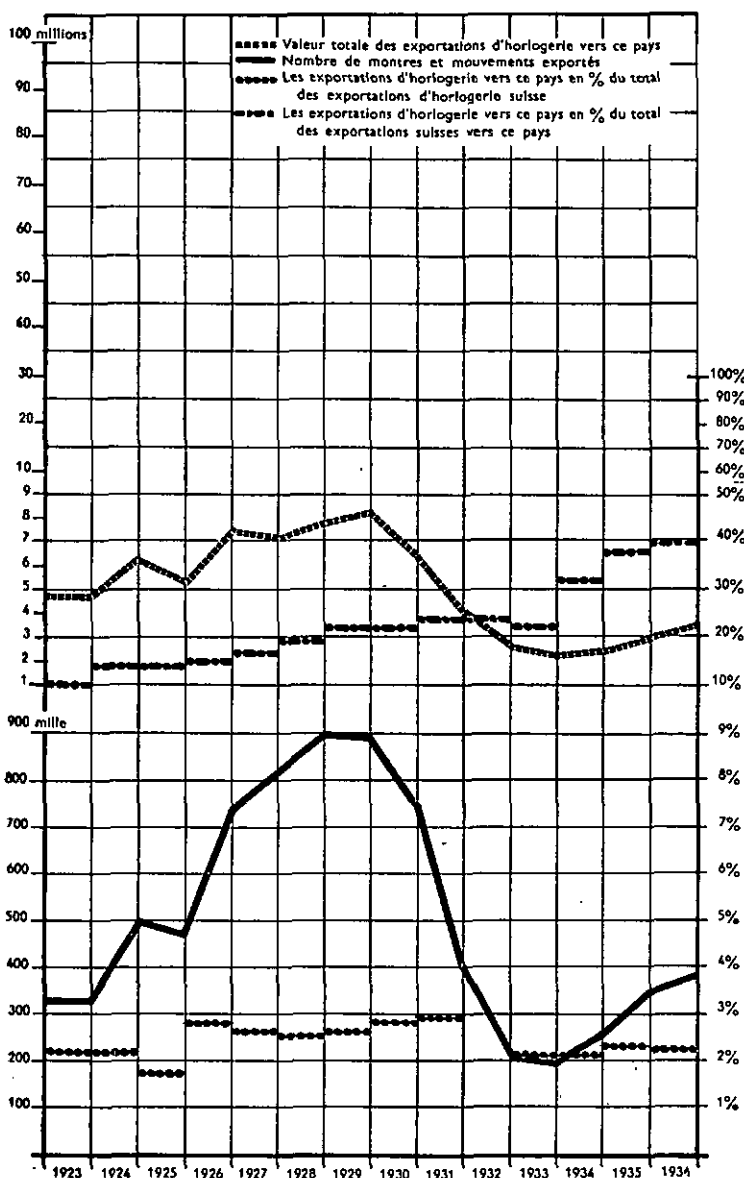
Proportionnellement au total de nos exportations d'horlogerie, la part du Canada est de 2,2 % en 1923 et 1924. La légère régression des exportations horlogères enregistrée en 1925 est particulière au Canada comme l'indique la chute de cette proportion à 1,7 %. Entre 1926 et 1932, elle dépasse 2,5 % et atteint 3 % en 1932. Depuis 1933, elle retombe au niveau enregistré au cours des années 1923 et 1924, c'est-à-dire à 2,2 %.

La proportion dans laquelle nos exportations d'horlogerie participent au total des exportations suisses vers ce pays augmente régulièrement de 1923 à 1936; représentant 10 % en 1923,

Graphique 39

Exportation d'horlogerie 1923-1936

Canada



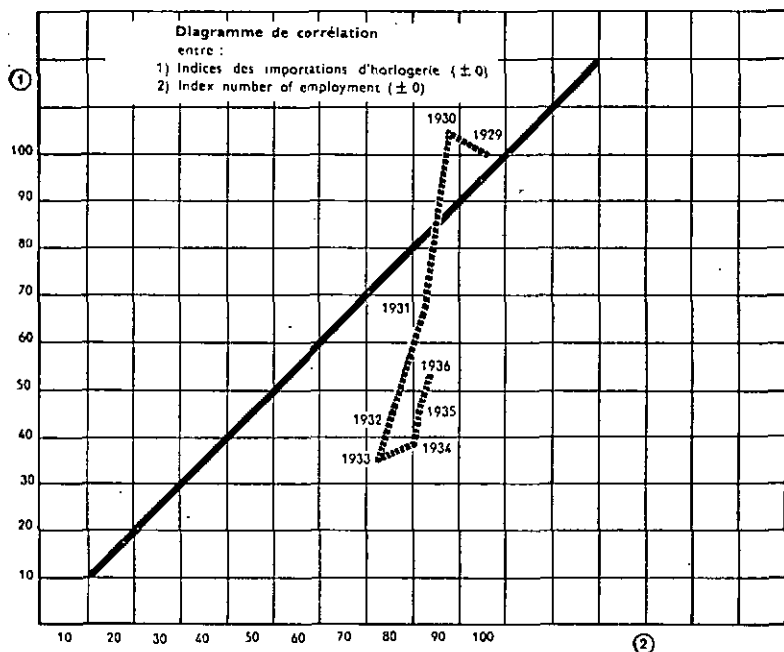
LA CRISE HORLOGÈRE SUISSE

elle atteint 22-23 % au cours des années de dépression et augmente fortement pendant la période de reprise, c'est-à-dire de 1924 à 1936, années au cours desquelles elle représente 40 %.

En 1930, à la suite de l'arrivée au pouvoir du parti protectionniste, les droits de douane sont relevés pour un grand nombre d'articles; c'est le cas surtout pour l'orfèvrerie et la bijouterie, dont les nouveaux droits sont de 33,75 % (27 % à l'ancien tarif).

Graphique 40

Canada



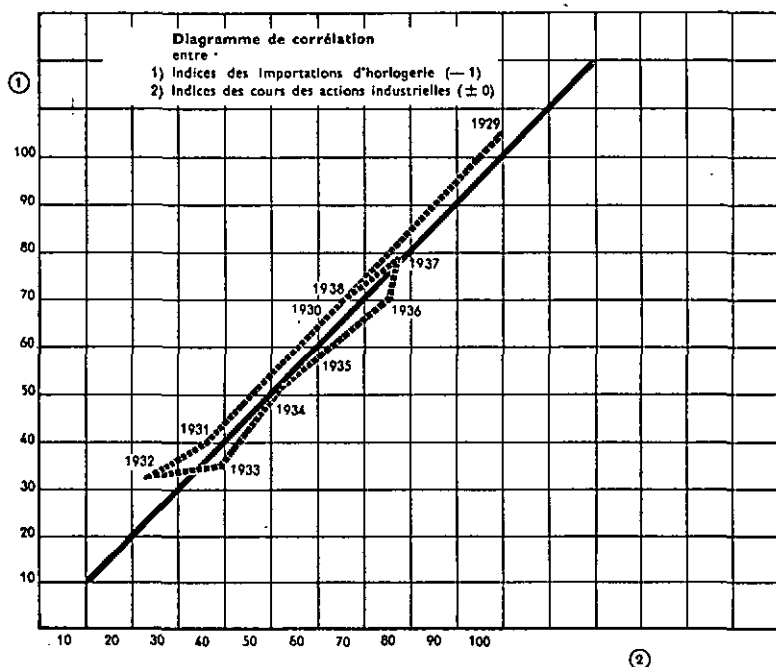
Afin de protéger l'industrie indigène de la boîte, les droits sur les boîtes de montres importées sont relevés de 27,5 % à 45 %. Par contre, les droits sur les horloges et les montres ne sont pas augmentés. En 1931, un droit spécifique de 40 « cents » par pièce entre en vigueur. Son introduction est destinée à écarter du marché les montres de deuxième qualité.

LA CRISE HORLOGÈRE SUISSE

La représentation établie au diagramme 40 entre l'indice des personnes engagées dans l'industrie canadienne et l'indice des exportations de montres vers ce pays, nous montre que ces deux facteurs varient dans le même sens et qu'il existe par conséquent une certaine corrélation entre leur évolution respective. Le coefficient de corrélation est cependant faible (0.31) et aucun décalage ne peut être observé entre les deux séries indiquées.

Graphique 40a

Canada



A la lecture du graphique 39 nous admettons, à priori, une corrélation avec décalage entre la série des indices des actions au Canada et la courbe décrite par nos exportations horlogères vers ce pays.

Si nous décalons d'une année la courbe décrite par les exportations horlogères et que nous reprenons au diagramme 40 a la série

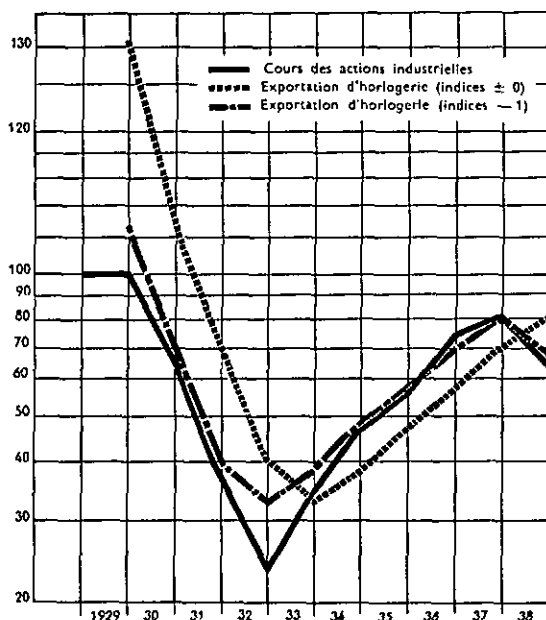
LA CRISE HORLOGÈRE SUISSE

des indices des actions et celle des exportations horlogères décalées d'une année, nous obtenons une corrélation linéaire parfaite dont le coefficient est de 0,96¹.

L'évolution de l'indice des actions au Canada peut donc être retenue en tant qu'indicatif complexe de l'évolution de nos exportations horlogères vers ce marché.

Graphique 41

Canada



Les importations de montres au Canada se répartissent comme suit selon le pays d'origine: Suisse 83,6%, Allemagne 6,2%, U.S.A. 4%, France 2,6%, Royaume-Uni 1,9%.

Le 68,6% des mouvements seuls importés provient de Suisse, le 30,1% des U.S.A. et le 0,6% du Royaume-Uni.

¹ Corrélation absolue = 1.

U.S.A.

L'évolution de nos exportations d'horlogerie vers les U.S.A. se subdivise en trois phases principales, au cours des années 1923 à 1936. (Graphique n° 42.)

La première s'étend de 1923 à 1929. Elle se caractérise par un mouvement ascendant comprenant deux courtes dépressions. La première, en 1925, est provoquée par une modification du tarif douanier. La seconde se situe au début de 1928. Ici encore il s'agit d'une modification sensible des droits de douane.

La deuxième phase se caractérise par une période de dépression qui s'étend jusqu'au mois de juin 1933. Cette dépression subit à la fois l'influence de l'entrée en vigueur du tarif Hawley-Smoot, dont l'introduction date du 30 juin 1930, et de la dépression générale qui sévit aux U.S.A. à cette époque.

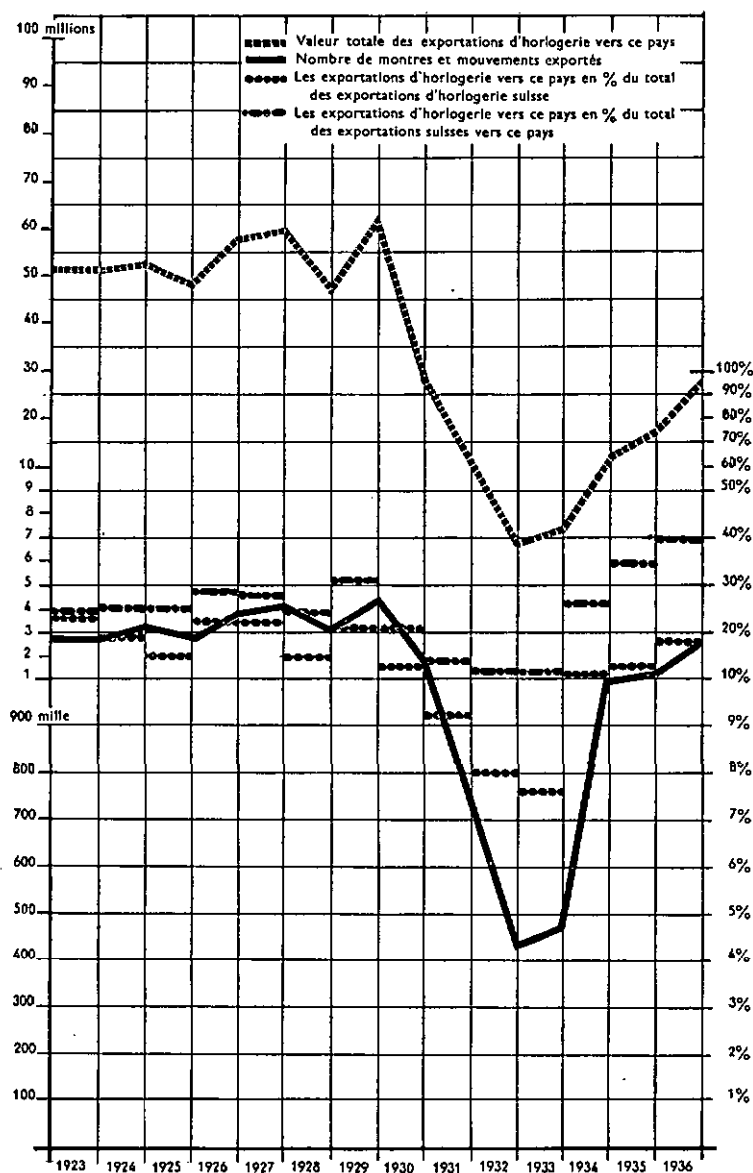
Ce n'est qu'à partir de juin 1933 qu'un mouvement de reprise se dessine; mouvement qui se développe au cours des années 1935-1936.

Au cours des années 1923-1924, l'indice des exportations horlogères vers ce pays dépasse 100. En 1925, il retombe à 94,4 puis remonte à 118,5 en 1927, et 120,0 en 1929. En 1930, il n'est plus que de 55,4 et tombe à 18,7 au cours des années 1932/1933. Le mouvement de reprise signalé depuis 1933 n'est cependant pas assez ample pour atteindre l'indice des années précédant la crise. En 1935, il n'est que de 25,1 et passe à 47,8 en 1936.

Durant les années 1923-1928 les U.S.A. importent environ le 20% du total de nos exportations annuelles d'horlogerie. Cette proportion tombe fortement pendant les années de dépression et atteint son point le plus bas en 1933 avec 7,6%. Au cours des années suivantes, elle remonte quelque peu et atteint 18% en 1936.

Proportionnellement au total des exportations suisses vers ce pays, les exportations horlogères représentent 25-30% au cours des années précédant la crise. Cette proportion fléchit pendant les années de dépression et tombe en 1932 et 1933 à 12%. Depuis

Exportation d'horlogerie 1923-1936 U.S.A.



cette date, elle ne cesse de s'accroître et dépasse en 1935 et 1936 le niveau auquel elle se tenait avant la crise. En 1936, par exemple, elle atteint 40 %.

Nos exportations d'horlogerie vers les U.S.A. ont fléchi pendant les années de dépression, par rapport au total des exportations vers les U.S.A. Pendant la période de 1934 à 1936, par contre, la proportion dans laquelle l'horlogerie participe au total des exportations vers les U.S.A. est beaucoup plus forte qu'avant la crise et il y a donc lieu de penser que les autres groupes de notre économie nationale ont ressenti les effets de la crise environ une année après l'industrie horlogère.

Le coefficient de saturation du marché américain se tient entre 2,5 et 3,5 au cours des années 1923 à 1928. En 1929 il atteint 3,89, puis tombe en dessous de 1 pendant les années 1931 à 1934. Il ne dépasse 2 qu'à partir de 1936.

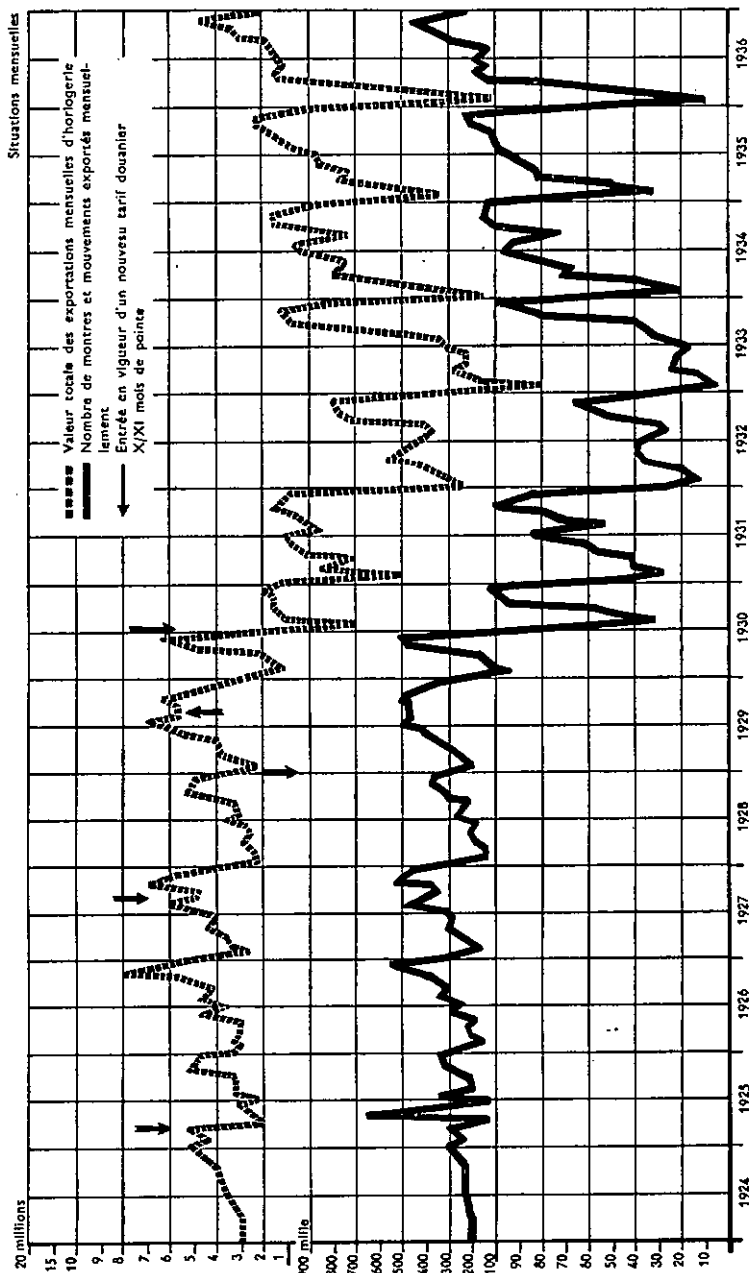
Le mouvement saisonnier se caractérise par deux périodes de hausse. La première s'étend de septembre à novembre et la seconde d'avril à mai. Contrairement à ce qui est le cas pour d'autres marchés, le mois de décembre se trouve déjà dans la période de baisse du premier mouvement saisonnier. (Graphique n° 43.)

En 1920, la politique commerciale des U.S.A. est fortement influencée par les tendances différentes qui se manifestent au sein du Gouvernement. Les protectionnistes semblent avoir la majorité à la Chambre des Députés, tandis que ceux qui désirent pratiquer une politique commerciale plus libérale ont la majorité au Sénat.

En 1921, un nouveau projet de tarif douanier est élaboré. En ce qui concerne les positions horlogères, il comporte des droits de caractère prohibitif. Il contient en effet certaines clauses inexécutoires suggérées par les milieux horlogers américains.

Le 21 septembre 1922, le Sénat adopte ce nouveau tarif malgré les opinions différentes qui se manifestent au sein de l'assemblée et ce tarif est adopté sans tenir compte des revendications des partenaires commerciaux des U.S.A.

Au début de l'année 1925, le tarif douanier est modifié dans ce sens que les mouvements 16 et 17 rubis réglés dans une et deux



positions font l'objet d'une réglementation spéciale. Ces deux genres avaient été omis lors de l'élaboration du tarif de 1922 et étaient assimilés à la position 367 de ce tarif jusqu'en décembre 1924. Par une décision du Département du Trésor américain, un droit de 4 dollars par pièce est ajouté au droit actuellement en vigueur de 45 % sur les deux genres précités. Grâce à l'intervention des organisations horlogères, il est possible de reporter l'entrée en vigueur de ce nouveau droit au 8 mars 1925 afin que les produits en cours de fabrication puissent être importés à l'ancien droit.

En date du 18 juillet 1927, le Département des Douanes américaines prend une décision prescrivant que les montres-automobiles paieront dorénavant le droit prévu au paragraphe 368 et que seuls les mouvements destinés à être importés pourront être dédouanés sous la position 367. L'introduction de ce nouveau droit a pour conséquence que nos exportations d'horlogerie vers les U.S.A. tombent fortement, notamment en ce qui concerne la position 936i.

Les élections présidentielles du 6 novembre 1928 amènent le parti républicain au pouvoir. Ceci devait avoir une influence néfaste sur la politique commerciale et douanière américaine. Dès le mois de décembre 1928 un nouveau projet de tarifs douaniers est préparé. L'industrie horlogère américaine saisit cette occasion pour demander une augmentation considérable des droits sur les mouvements seuls. Il est intéressant de noter que dans un pays comme les U.S.A., où l'industrie horlogère a déjà atteint un certain degré d'évolution, les réclamations des industriels ont pour but de restreindre l'importation de mouvements seuls. En effet, dans la plupart des pays où l'industrie horlogère est peu développée, la politique tarifaire favorise au contraire l'importation de mouvements seuls et frappe celle des produits terminés.

L'intervention de producteurs américains devait cependant rencontrer une très forte opposition de la part des fabricants de boîtes. Rappelons qu'aux U.S.A. l'industrie de la boîte de montre est plus importante que l'industrie horlogère elle-même.

A fin 1928, la Commission des « Voies et Moyens » est chargée

par la Chambre des Représentants d'établir un projet de tarif. Après consultation des milieux intéressés, un projet est adopté le 20 mai 1929. Il tient compte intégralement des demandes présentées par les manufactures américaines et prévoit des augmentations qui, pour certaines positions douanières, dépassent de 50 % les droits actuels.

A fin 1929, la Chambre des Représentants adopte, à une grosse majorité, le projet de sa commission consultative sans y apporter de modifications. Le Sénat, à qui le projet est transmis, le renvoie à sa commission des finances qui remplace toute la partie du tarif relatif à l'horlogerie par de nouveaux droits basés sur un compromis.

Un bloc antigouvernemental, composé de sénateurs démocrates et de quelques républicains, réussit à faire adopter par le Sénat, en date du 13 novembre 1929, un amendement substituant aux propositions de la commission des finances, les paragraphes 367 et 368 du tarif actuel, maintenant ainsi le *statu quo*.

Le 24 mars 1930, le Sénat adopte, en troisième lecture, le nouveau tarif sans y apporter de modifications, quant à l'horlogerie. Ce projet est transmis à la conférence mixte des deux Chambres pour la mise en harmonie des textes. Le projet remanié est aussitôt soumis à l'adoption définitive du Sénat et de la Chambre des Représentants pour être sanctionné enfin par la signature du Président.

La conférence mixte reprend purement et simplement le projet de la Chambre des Représentants sans s'occuper de la décision du Sénat de maintenir le tarif de 1922. Le 13 juin 1930, le Sénat adopte d'ailleurs le nouveau projet par 44 voix contre 42. Le lendemain la Chambre des Représentants l'adopte par 222 voix contre 153 et la signature du président Hoover est apposée le 17 juin. Le tarif entre en vigueur le lendemain.

Les organisations horlogères suisses n'ont pas jugé bon de demander l'application immédiate de la clause de la « flexible provision ». En vertu de cette clause, la commission des tarifs peut modifier les taux du nouveau tarif de plus ou moins 50 %.

Les pouvoirs de cette commission sont d'ailleurs limités à égaliser les coûts de production aux U.S.A. et à l'étranger; dès lors l'application de la « flexible provision » implique des enquêtes pouvant s'étendre aux pays producteurs.

En 1934, le Président Roosevelt obtient des pouvoirs étendus en ce qui concerne les négociations douanières. Dès lors, les organisations horlogères s'approchent des Autorités fédérales suisses afin que celles-ci entament des négociations commerciales avec les U.S.A. A fin 1934, le gouvernement de Washington se déclare prêt à négocier un traité avec la Suisse.

En juin 1935, un premier contact est établi et le 1^{er} mai 1936 un traité de commerce est conclu avec les U.S.A. Il comporte pour l'horlogerie des réductions de 12,8 à 44,4%, selon les genres de pièces. La conclusion de ce traité de commerce est subordonnée au fait que la Suisse s'engage à lutter contre la contrebande. L'arrêté du Conseil Fédéral du 25 avril 1936 prévoit l'introduction des permis d'exportation dont devront être accompagnés tous les envois sortant de Suisse.

Les négociations de Washington furent menées du côté suisse par M. le ministre Stucki, et, bien que cela sorte du cadre de cette étude, il est juste de rappeler que M. Albert Amez-Droz, Directeur de la Chambre suisse de l'Horlogerie, a obtenu à cette occasion un succès diplomatique qui mérite d'être inscrit au tableau d'honneur des annales de notre industrie horlogère suisse.

D'une manière générale, le tarif douanier de 1930 a favorisé l'exportation de mouvements seuls au détriment des exportations de montres terminées.

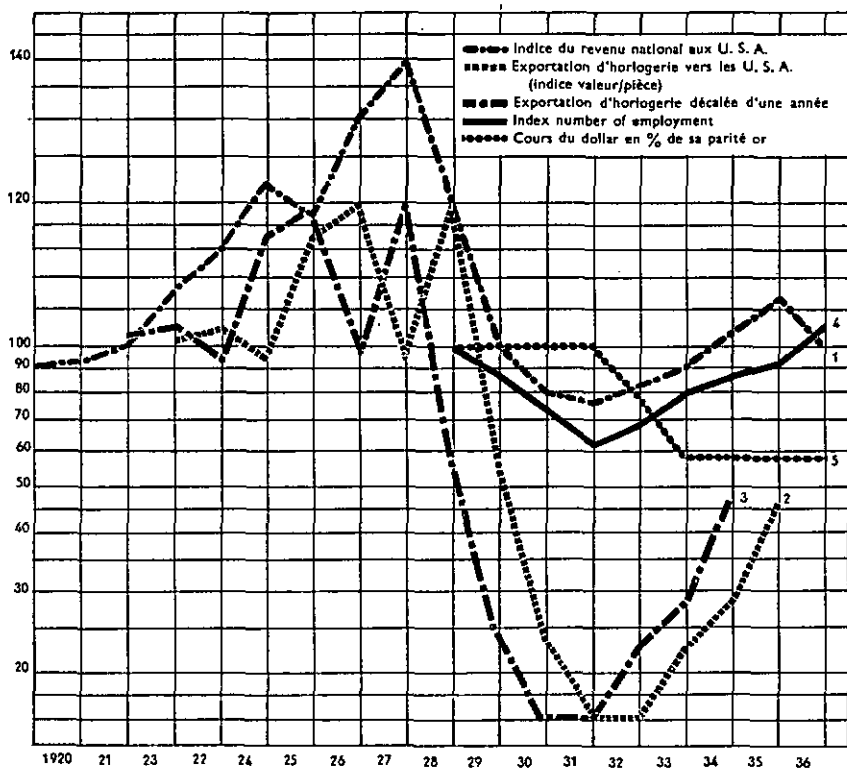
De 1923 à 1929, la part proportionnelle des mouvements seuls (pos. 931) fléchit constamment au profit des montres-bracelets (pos. 936). Celles-ci ne représentent, en 1923, que le 3,5% du total, tandis qu'en 1929 elles atteignent 34,5%. Dès 1930, et surtout au cours des années suivantes, la part proportionnelle des mouvements seuls augmente. De 58% en 1929, elle passe à 84% en 1932 et se stabilise ensuite à 93-94%. En 1936, nous notons une légère régression de cette proportion (92%).

LA CRISE HORLOGÈRE SUISSE

La part proportionnelle des montres-bracelets revient au niveau où elle se trouvait en 1923. Par contre, l'évolution des montres de poche est influencée par un changement de mode et recule régulièrement. Elle est de 7,5 % en 1923 et elle tombe à 3 % au cours des années 1933-1936.

Graphique 44

U. S. A.



Après avoir déterminé les caractères principaux de l'évolution du marché horloger américain, nous établirons une série de comparaisons entre nos exportations d'horlogerie vers ce marché et certains critères propres à l'économie américaine.

Le graphique 44 nous permet de comparer tout d'abord

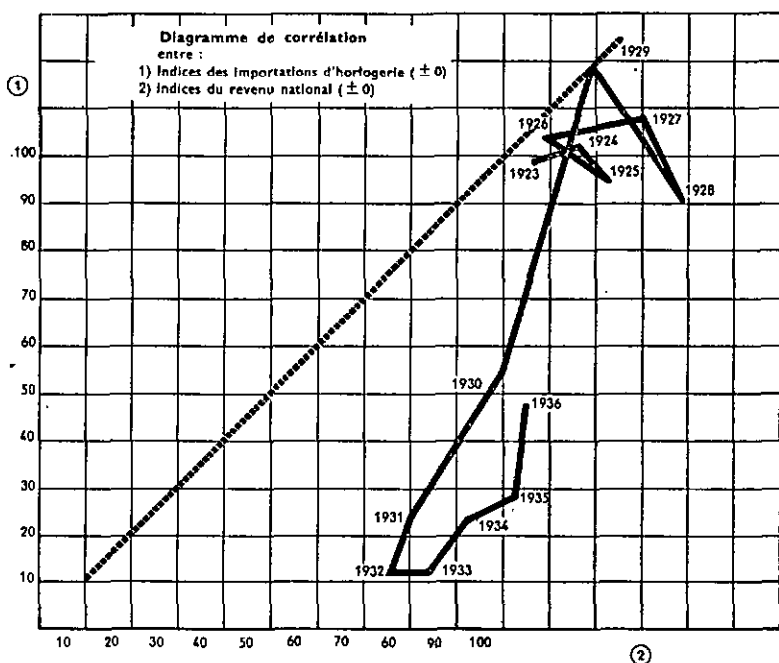
LA CRISE HORLOGÈRE SUISSE

l'indice du revenu national (I) des Etats Unis avec l'indice valeur/pièces des exportations d'horlogerie vers ce pays (II).

A priori, une certaine corrélation existe entre les deux courbes décrites par ces séries. Font exception les années 1925 et 1928 qui sont, comme nous l'avons vu plus haut, influencées par l'entrée en vigueur de nouveaux droits de douane.

Graphique 45

U. S. A.



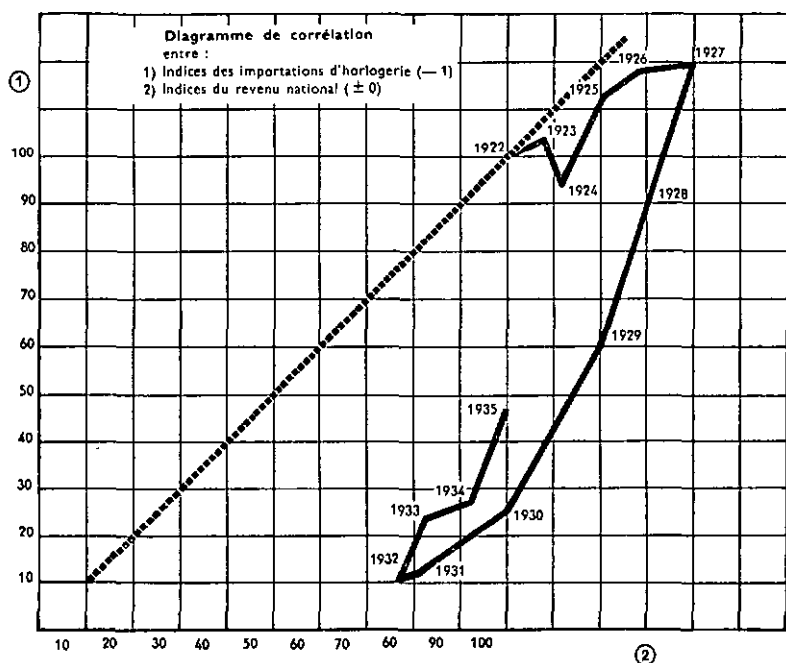
De même l'entrée en vigueur du tarif de juin 1930 a pour conséquence d'augmenter l'écart entre ces deux indices.

La comparaison des séries I et II, établie au diagramme 45 ne donne pas des résultats très probants. En effet, si une certaine corrélation peut être établie pour les années 1930-1936, le groupe des années 1923-1929 présente des divergences qui excluent tout calcul de corrélation.

Etablissons le diagramme 45a en comparant les courbes I et III du graphique 44, c'est-à-dire celle décrite par les indices du revenu national et celle décrite par les indices des exportations horlogères décalées d'une année (Exhor. —1).

Graphique 45a

U. S. A.



Ce diagramme montre deux droites de corrélation bien distinctes. L'une pour les années 1922-1927 et l'autre pour les années 1928-1935. La première donne un coefficient de corrélation de 0,81 et la seconde un coefficient de 0,90.

Nous obtenons deux droites de corrélation différentes du fait que l'entrée en vigueur du tarif douanier de 1930 a eu pour conséquence d'influencer les séries de facteurs considérés.

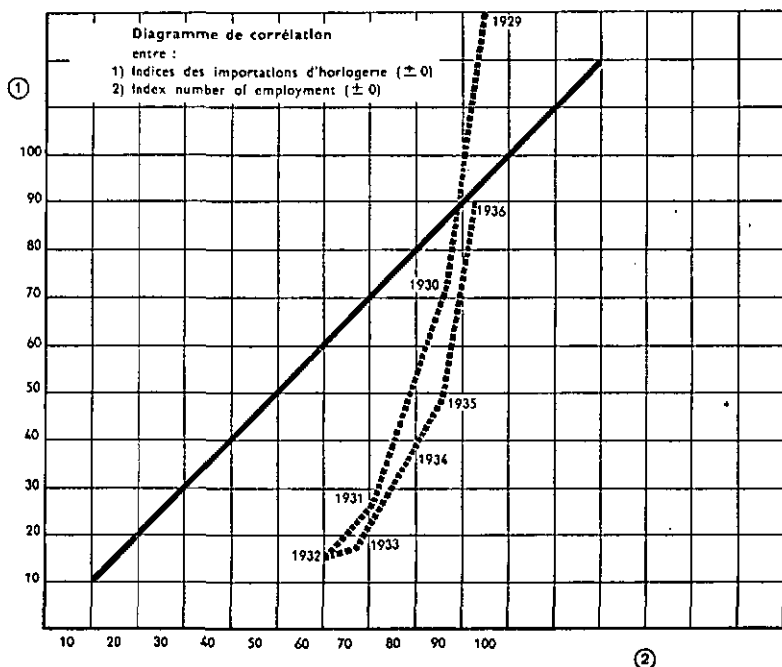
De cette première analyse, nous pouvons déduire que l'indice des exportations suisses d'horlogerie vers les U.S.A. varie avec

un retard d'environ une année et avec un coefficient compris entre 0,8 et 0,9 selon les variations de l'indice du revenu national.

Du fait que les variations du revenu national précèdent celles des exportations horlogères, les premières peuvent être considérées comme la cause complexe de l'évolution des secondes.

Graphique 46

U. S. A.



Il y a donc lieu de considérer l'évolution du revenu national aux U.S.A. en tant qu'élément de prévision très important.

Cet élément est d'autant plus précieux que ses variations précèdent d'une année environ les mouvements des exportations horlogères vers ce pays.

Nous disons « environ une année » du fait que les indices pris en considération sont des moyennes annuelles et que, dès lors, il

est possible que les variations se produisent dans un délai légèrement plus court ou légèrement plus long.

Il n'est pas possible de calculer le laps de temps exact qui s'écoule entre l'observation d'une variation du revenu national et sa répercussion sur les exportations horlogères du fait que ces dernières sont, dans leur évolution mensuelle, fortement conditionnées par un mouvement saisonnier.

Au diagramme 46, nous établissons une troisième comparaison entre l'« index number of Employment » et l'indice « pièces » des exportations d'horlogerie vers les U.S.A..

Nous obtenons dans ce diagramme une corrélation curviligne parfaite entre ces deux séries. Il n'y a cependant pas de décalage entre l'une et l'autre de sorte que nous ne pouvons pas utiliser ce groupe de facteurs comme élément de prévision. La corrélation est cependant frappante. D'ailleurs, il est facile d'admettre que, dans la mesure où le nombre des chômeurs augmente dans un pays, le nombre des montres importées diminue.

Comme nous le voyons au diagramme 46, le nombre des montres importées aux U.S.A. a fléchi plus que proportionnellement au nombre des sans-travail. Celle-ci s'explique par le fait que le revenu des personnes dépendantes des chômeurs (membres de la famille, par exemple) diminue également. Il faudrait donc, non seulement tenir compte du nombre des chômeurs, mais également du nombre des personnes dépendantes de ceux-ci.

Si nous considérons maintenant les courbes I et III du graphique 44 et que nous les compensons, nous obtenons au graphique 47 une série de résidus non expliqués.

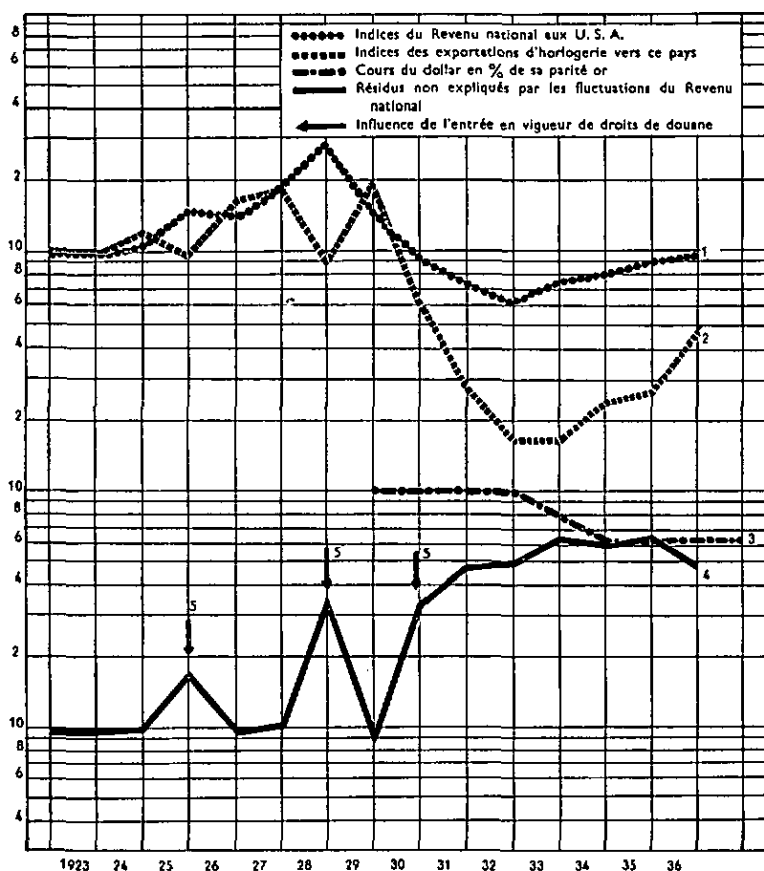
Cette analyse nous permet de dire que les deux courbes ne se recouvrent pas complètement et que d'autres facteurs influencent également la courbe III (c'est-à-dire celle décrite par les exportations horlogères décalées d'une année).

Au cours des années 1923, 1924, 1926, 1927 et 1929, les résidus sont si faibles que nous pouvons considérer l'évolution du revenu national des U.S.A. comme le principal facteur déterminant la courbe de nos exportations horlogères vers ce pays.

LA CRISE HORLOGÈRE SUISSE

Graphique 47

Importation d'horlogerie et Revenu national U.S.A.



Par contre, au cours des années 1925 et 1928, nous observons des résidus plus importants non expliqués par l'évolution du revenu national. Nous l'avons relevé plus haut, nos exportations horlogères de ces années-là sont influencées par des modifications du tarif douanier et nous obtenons ainsi le deuxième facteur influençant nos exportations horlogères de ces années, c'est-à-dire l'explication des résidus observés.

A partir de 1930, nous enregistrons également des résidus non expliqués par des indices du revenu national américain.

Il faut de nouveau tenir compte de l'entrée en vigueur du tarif douanier de 1930 et dans une certaine mesure aussi du phénomène suivant :

L'Américain achète volontiers à crédit des biens de consommation durables ou même non durables. Il achète, en d'autres termes, au moment où il en éprouve le besoin, et en répartit le paiement sur les périodes à venir. Si ce système est favorable au développement des affaires en période de prospérité, il a pour conséquence, au moment où le revenu décroît, d'imposer certaines charges au budget familial. A ce moment, le revenu a non seulement baissé, mais la part du revenu pouvant être utilisée à l'acquisition de nouveaux biens diminue encore dans la mesure où il faut régler des échéances relatives à des objets acquis antérieurement.

Nous ne savons pas dans quelle mesure l'Américain achète à crédit, nous savons par contre que ce mode de faire est largement répandu. Il n'est donc pas possible de dire dans quelle proportion les résidus des années 1930-1931 et 1932 sont expliqués par ce phénomène ou par l'entrée en vigueur du tarif de 1930. Dans tous les cas, ces deux influences s'additionnent et permettent d'expliquer les résidus enregistrés.

En 1933 et 1934, les résidus augmentent encore. Rappelons qu'au cours de ces deux dernières années, le dollar a été dévalué et que, par conséquent, les prix des montres suisses ont augmenté sur le marché américain, sans que le pouvoir d'achat augmente proportionnellement. Il y a donc lieu de tenir compte de ces deux dévaluations successives dans l'explication des résidus observés au cours des années 1933 et 1934. Nous ne saurions cependant dire que l'augmentation des résidus de 1931-1932 à 1933-1934 soit provoquée uniquement par la dévaluation du dollar. Il est probable en effet qu'une partie de cette augmentation soit provoquée par le fait que les droits perçus à l'importation et les autres taxes perçues à l'intérieur du pays influencent également la demande.

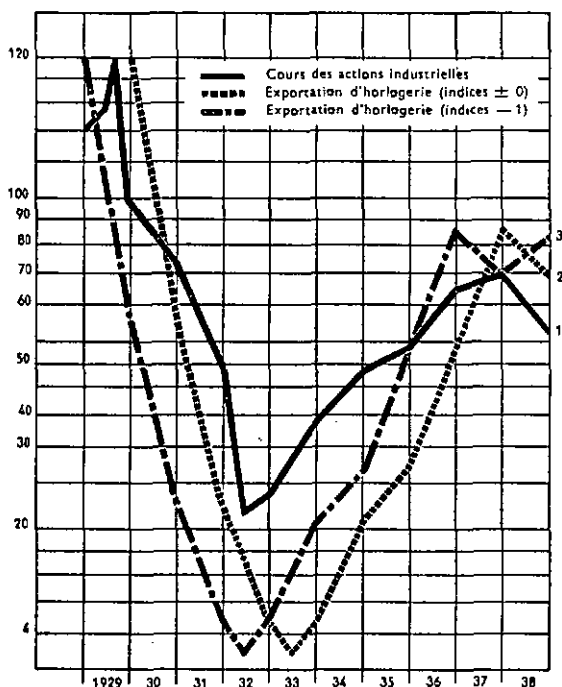
Enfin, nous avons établi au graphique 48 une comparaison entre

LA CRISE HORLOGÈRE SUISSE

l'évolution des indices des cours des actions aux U.S.A. (I), la courbe décrite par les exportations d'horlogerie vers ce pays (II) et la même courbe décalée d'une année (III).

Graphique 48

U. S. A.



Le diagramme 48 a indiqué le coefficient de corrélation entre les courbes 1 et II ($\text{Exhor} \pm 0$).

Cette corrélation est très satisfaisante du moins pour les années 1929 à 1936.

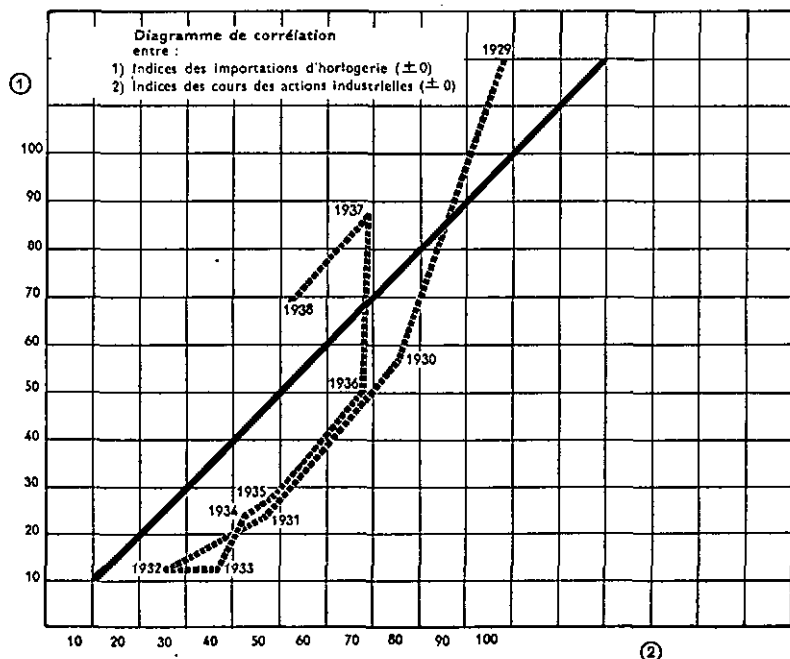
L'année 1937 indique une forte augmentation de l'indice II alors que l'indice des cours des actions reste au niveau de l'année 1936. Ceci est dû, d'une part, à l'influence de l'accord commercial de 1936 et, partiellement, à l'influence de la dévaluation du franc suisse en septembre 1936.

LA CRISE HORLOGÈRE SUISSE

En tenant compte du graphique 49, sur lequel nous avons tenu compte des variations trimestrielles des deux séries observées, il est cependant possible d'expliquer la corrélation existant entre les

Graphique 48a

U. S. A.



courbes I et III du graphique 48. Cette corrélation exprimée au diagramme 48 b semble, à priori, moins bonne que celle obtenue au diagramme 48 a. Elle exprime en effet deux tendances différentes : la première au cours des années 1929-1931 et la seconde au cours des années 1932-1936. Notons que le point de l'année 1931 pourrait être inclus dans la deuxième section de la série. Les coefficients de corrélation sont respectivement de 0,7 et 0,8.

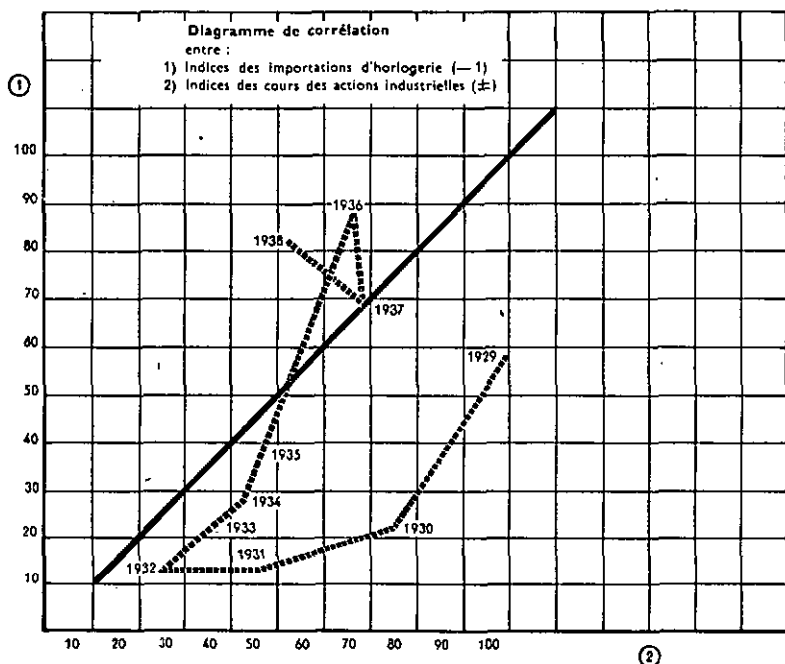
Si nous tenons compte des variations trimestrielles observées pour les deux séries, au cours de l'année 1932, il est permis de dire

que la corrélation de la série III (Exhor — 1) est plus exacte que la série II (Exhor $\pm$ 0) par rapport à la série I.

La même exactitude peut être observée d'ailleurs en 1929. En effet, si la moyenne annuelle du cours des actions est plus élevée

Graphique 48b

U. S. A.

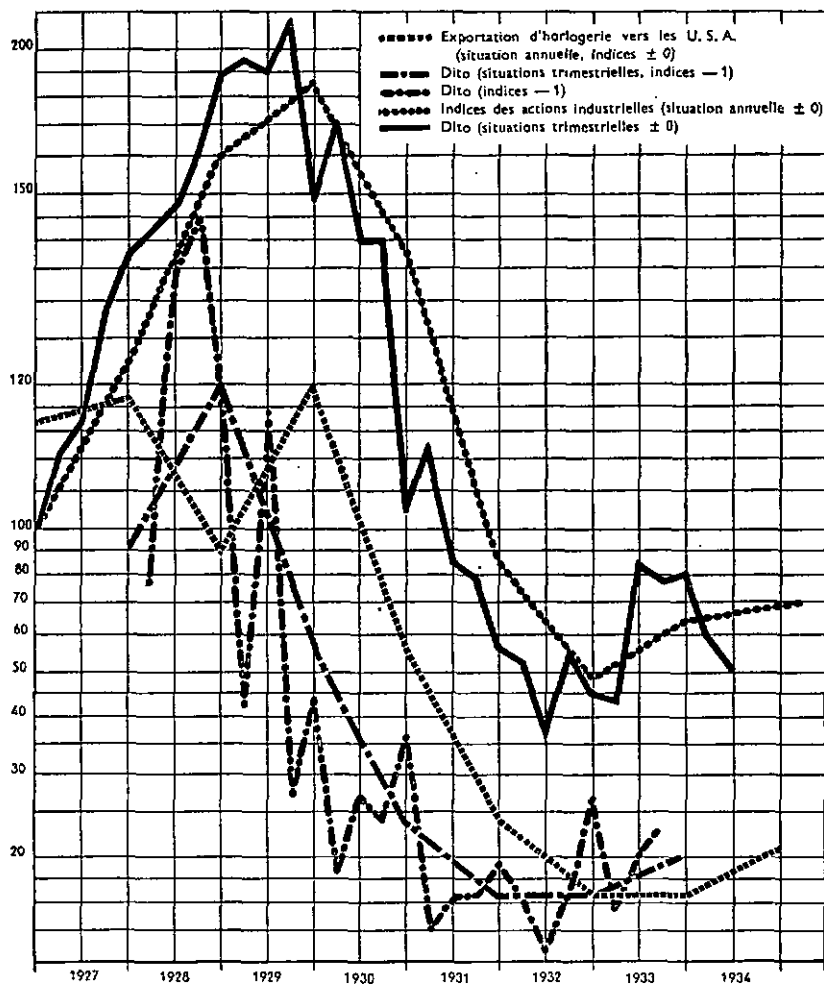


en 1929 qu'en 1928, les indices trimestriels permettent d'observer une forte dépression dès le mois de septembre 1929. Cette dépression influence l'indice « Exhor — 1 » et le mouvement trimestriel de cette courbe est en étroite corrélation avec l'évolution de l'indice des actions.

Le « krach » de la bourse de Wall Street se situe en novembre 1929 et, si nous tenons compte du mouvement saisonnier, la chute des exportations horlogères vers les U.S.A. commence exactement 12 mois plus tard.

Graphique 49

U. S. A.



L'indice des cours des actions est donc également un facteur déterminant l'évolution de nos exportations horlogères vers les U.S.A. Le décalage est d'environ une année. Cette analyse confirme celle que nous venons de faire en comparant l'évolution du revenu national des U.S.A.

LA CRISE HORLOGÈRE SUISSE

Le 95 % des produits horlogers importés provient de Suisse. La France participe au 2,2 % de ce total, le Royaume-Uni au 0,6 % et l'Allemagne au 0,4 %.

Le 6,4 % de la production horlogère indigène est exporté tandis que le 93,6 % est consommé dans le pays.

La production américaine couvre le 85,8 % des besoins du marché et les produits importés le 14,2 %. Ces proportions sont calculées sur la base de la valeur des produits horlogers. En ce qui concerne les montres, les produits importés couvrent le 50-60 % des besoins.

Le 32,8 % de la production américaine concerne la grosse horlogerie, le 28,1 % les montres et les mouvements, le 17,1 % l'industrie de la boîte et le 12 % les pièces détachées et le rhabillage.

MEXIQUE

Nos exportations horlogères vers ce pays se divisent en trois tendances générales bien distinctes. (Graphique n° 50.)

La première phase est caractérisée par une période relativement stable. Entre 1923 et 1926 un léger mouvement de hausse se dessine, il est suivi d'une tendance à la baisse au cours des années 1927-1930. La période de dépression comprend les années 1931 et 1932. Dès 1933 un mouvement de reprise se précise; il est arrêté en 1934 puis se prolonge jusqu'en 1936. Au cours de cette dernière année, la valeur de nos exportations horlogères vers ce pays est égale aux résultats moyens des années précédant la crise.

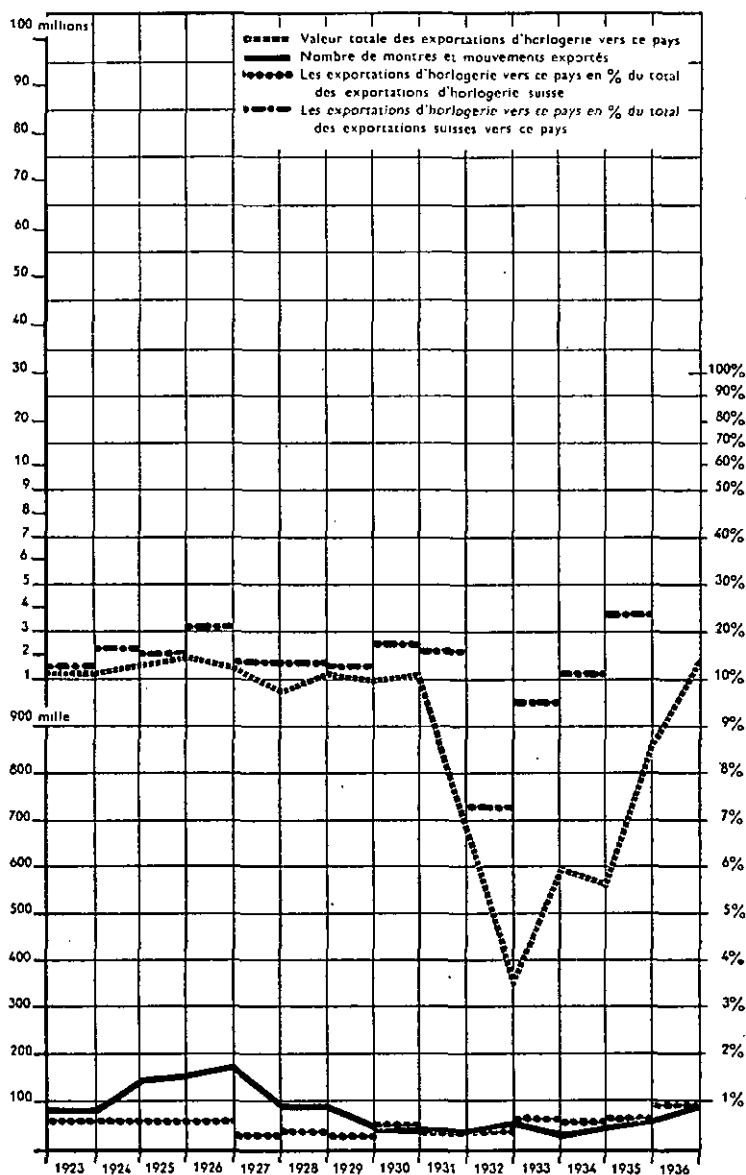
Le marché mexicain absorbe en moyenne le 0,6 % du total de nos exportations horlogères. Cette proportion fléchit de 50 % au cours des années 1927-1929, mais atteint 0,4 % pendant la dépression. Ensuite, elle remonte quelque peu et atteint 0,9 % en 1936.

La proportion dans laquelle nos exportations horlogères participent au total des exportations suisses vers ce pays, atteint 15 % en moyenne au cours des années 1923-1931. Après un brusque

Graphique 50

Exportation d'horlogerie 1923-1936

Mexique



fléchissement en 1932 (7,3 %) elle dépasse même les proportions des années précédant la crise au cours des années 1935 et 1936 (20 %).

Le 7 mars 1927 des modifications importantes ont été apportées aux taux du tarif douanier mexicain. Les droits sur les montres ont été sensiblement relevés tandis que, par les nouvelles dispositions du tarif, les importations de boîtes et de mouvements seuls ont été favorisées.

L'influence de ces modifications se reflète dans le tableau ci-après:

Exportations d'horlogerie vers le Mexique

(en milliers de francs)

	935 a	936 c	932/33
1926	705	431	1
1927	318	107	34
1928	349	116	144

Un nouveau tarif entre en vigueur le 1^{er} janvier 1930. Il comporte des modifications importantes dans la nomenclature. Tous les droits relatifs à l'horlogerie ont été augmentés. Par contre la surtaxe spéciale qui grevait les importations par colis postaux est ramenée de 40 % à 5 %.

Dans la loi sur le budget de 1931, la surtaxe prélevée à l'importation a été fixée à 3 % au lieu de 2 % comme cela avait été le cas en 1930.

L'influence économique des U.S.A. sur leur voisin le Mexique se fait sentir dans le domaine de l'horlogerie. En effet, les montres d'origine suisse ne participent qu'au 45,3 % du total des importations de montres de ce pays et les U.S.A. viennent immédiatement après l'Allemagne (24,5 %) avec 23,7 %. Les montres françaises représentent le 5,7 % du total et de celles d'origine anglaise le 0,5 %.

En ce qui concerne la grosse horlogerie, l'Allemagne occupe le premier rang parmi les principaux fournisseurs du Mexique (66,9 %). Les U.S.A. viennent en second rang (23,8 %) puis nous trouvons la France (5,9 %) et enfin la Suisse avec 0,4 %.

LE BRÉSIL

Trois tendances générales bien déterminées influencent la courbe que décrivent nos exportations d'horlogerie vers ce pays. Une première période s'étend de 1923 à 1928. Elle est suivie d'une phase de dépression dont le fond est atteint en 1931 et 1932. Une rapide période de reprise ramène nos exportations d'horlogerie à la situation de 1930, dès le début de l'année 1933. Au cours des trois dernières années du mouvement de reprise, nos exportations d'horlogerie progressent encore quelque peu et atteignent le niveau auquel elles se trouvaient en 1923 et 1924.

Les droits de douane prévus à l'importation des montres dans ce pays sont déjà très élevés au cours des années précédant la crise. Ce doit être la raison pour laquelle le mouvement de dépression commence, dans ce pays, déjà au début de 1929.

Depuis 1931, le gouvernement brésilien effectue une revision totale de son tarif douanier; il semble que cette revision doive comporter des réductions de droits. Mais, étant donné l'évolution défavorable de la situation économique, l'entrée en vigueur du nouveau tarif est reportée de plusieurs années.

Proportionnellement au total des exportations d'horlogerie suisse, la part du Brésil est, en moyenne, de 1,3% au cours des années 1925 et 1929. Dès 1930 cette proportion tombe à moins de 1% et ne représente plus en 1931 que 0,2%. Au cours de la période de reprise, elle remonte quelque peu et atteint, en 1933 et 1934, 1,5%. (Graphique n° 51.)

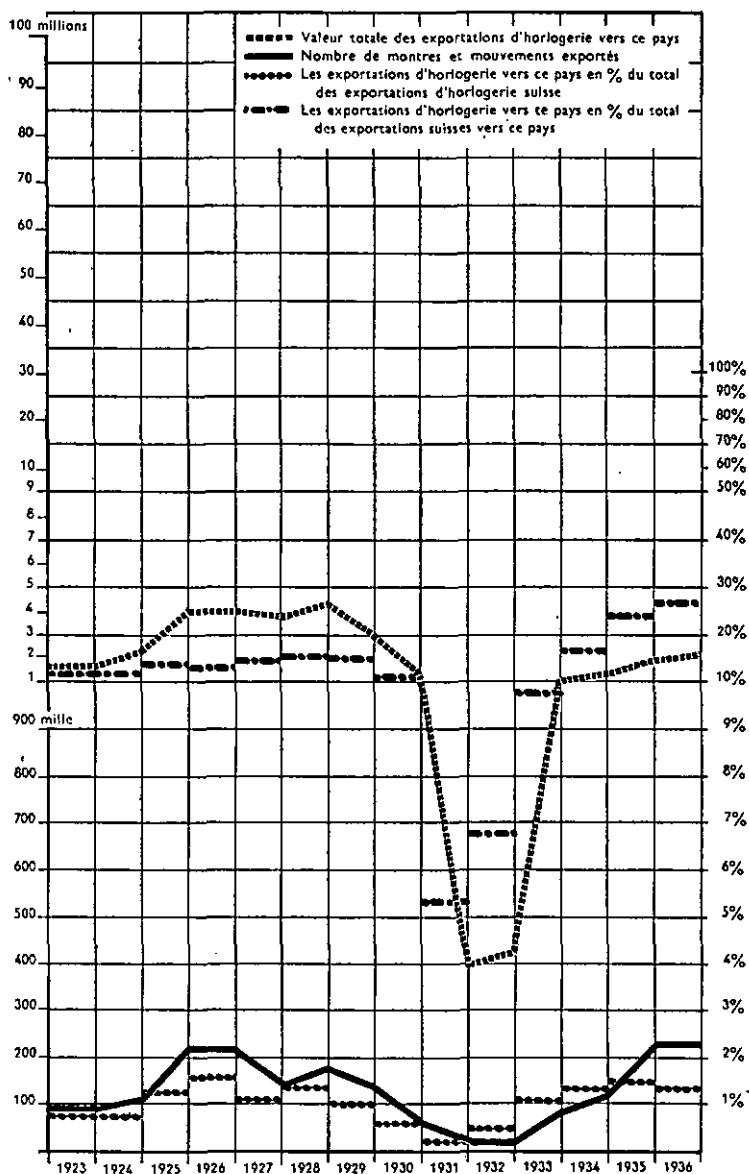
L'indice d'exportations est inférieur à 50 au cours des années 1923 et 1924. Au cours des années suivantes, il atteint 75 puis retombe fortement dès 1930. En 1931 et 1932 il n'est plus que de 7,5. Pendant la période de reprise il reprend légèrement et atteint 41,0 en 1936.

La part proportionnelle de l'horlogerie au total des exportations suisses vers ce pays représente, en moyenne, 15% au cours des années 1925 et 1929; parallèlement au fléchissement de nos expor-

Graphique 51

Exportation d'horlogerie 1923-1936

Brésil



LA CRISE HORLOGÈRE SUISSE

tations d'horlogerie en valeur absolue elle régresse à 5,4 % en 1931. Cette proportion remonte ensuite fortement et dépasse, dès 1934, le niveau auquel elle se trouvait au cours des années précédant la crise. En 1935 et 1936, elle atteint même 25 %.

Le coefficient de saturation de ce marché est en général inférieur à 0,50. Au cours de l'année 1926, cependant, il atteint 0,80. En 1931 et 1932, ce coefficient est inférieur à 0,10. En 1935 et 1936, il atteint 0,79 et est ainsi le plus élevé que nous ayons enregistré au cours des quatorze dernières années étudiées.

Le 83,3 % des montres importées est d'origine suisse, le 9 % provient de France, le 2,6 % des U.S.A., le 2,5 % d'Allemagne, le 1,2 % de Belgique et le 0,2 % du Royaume-Uni.

En ce qui concerne les importations de grosse horlogerie au Brésil, l'Allemagne est en tête avec 85,6 % suivie des U.S.A. (6,4 %), de la France (2,6 %), du Royaume-Uni (1,3 %) et de la Suisse dont la proportion n'est que de 0,5 %.

ARGENTINE

La courbe que décrivent nos exportations d'horlogerie vers l'Argentine présente aussi trois phases différentes. La première va de 1923 à 1929 et est caractérisée par une légère diminution de la valeur de nos exportations d'horlogerie et par une augmentation du nombre des pièces exportées. La période de dépression débute en 1930, et s'étend jusqu'en 1932. La période de reprise ramène la valeur de nos exportations d'horlogerie au 50 % du niveau atteint avant la crise. Par contre, le nombre des pièces exportées en 1936 est égal à celui enregistré en 1929.

Le marché argentin absorbe au cours des années 1924 à 1930 le 2 % du total de nos exportations d'horlogerie. Cette proportion fléchit à 1,3 % au cours des années 1931, 1932 et 1934. Elle remonte depuis cette année et atteint 2,8 % en 1936. (Graphique n° 52.)

On peut constater une évolution semblable de la proportion dans laquelle les exportations d'horlogerie participent à l'ensemble

des exportations suisses vers la République argentine. En effet, au cours des années 1923 à 1930, elle représente 15 à 20 % du total et fléchit à 8,6 % en 1931, revient à 14 % au cours des années 1933 et 1934 puis atteint 20 % en 1935 et 25 % en 1936.

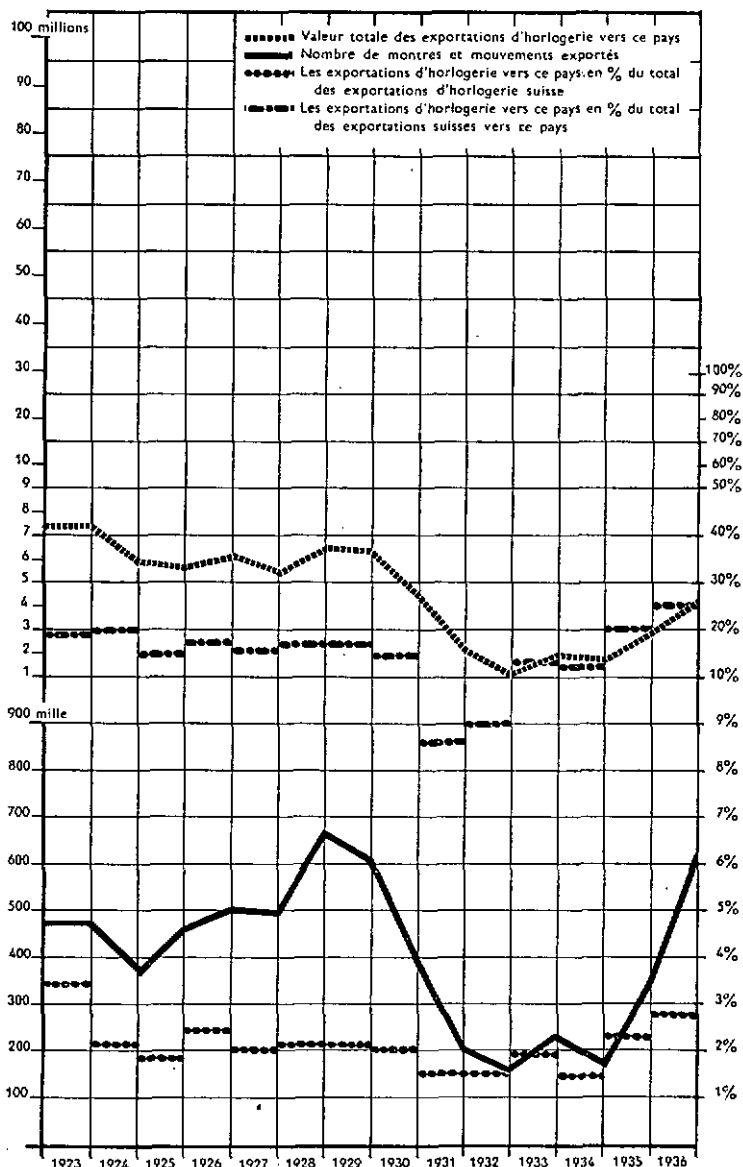
En décembre 1923, le gouvernement argentin modifie les taux des positions douanières relatives à l'horlogerie. Les pièces compliquées acquittent, depuis cette date, un droit quatre fois plus élevé que celui de l'ancien tarif. Les montres à boîte or paient des droits proportionnellement plus élevés que les montres en métal commun. Cette discrimination des montres de qualité a pour conséquence, comme nous l'avons vu plus haut, de provoquer une augmentation du nombre des pièces exportées, alors que la valeur de nos exportations d'horlogerie diminue sensiblement au cours de l'année 1924, puis en 1925.

L'application du tarif douanier a favorisé un vaste système de contrebande par l'intermédiaire de l'Uruguay. En effet, au moment même où les droits argentins entraient en vigueur et que la valeur des exportations vers ce pays diminuait, nos exportations vers l'Uruguay ont pris une ampleur dépassant largement les besoins de la consommation courante de ce pays. Nous constatons, d'autre part, que le coefficient de saturation de l'Uruguay, qui était de 1,57 en 1923, passe à 2,49 en 1924, atteint 4,57 en 1925, puis 5,54 en 1927 et dépasse 11,0 au cours des années 1929 et 1930. Parmi les 25 pays faisant l'objet de cette étude, seul le Royaume-Uni a atteint des coefficients de saturation aussi élevés. Il est invraisemblable que l'Uruguay absorbe une aussi grande quantité de montres, et nous pouvons donc arriver à la conclusion que, comme c'est le cas dans d'autres pays, l'augmentation de caractère prohibitif des tarifs douaniers favorise indirectement les importations indirectes par l'intermédiaire des pays limitrophes. Au cours de l'année 1931, le Ministère des finances du gouvernement argentin s'est vivement préoccupé de ces questions de contrebande et a même étudié dans quelle mesure une réduction du taux du tarif douanier permettrait de supprimer la contrebande tout en assurant un même rendement fiscal.

Graphique 52

Exportation d'horlogerie 1923-1936

Argentine



LA CRISE HORLOGÈRE SUISSE

L'indice d'exportation qui est de 75,5 en 1923 se stabilise entre 55 et 65 au cours des années suivantes. Depuis 1930, il recule fortement et tombe à 13,7 en 1932.

La part des exportations d'horlogerie au total des exportations suisses vers l'Uruguay a sensiblement augmenté au cours des années pendant lesquelles un mouvement de réexportation vers l'Argentine a été enregistré. Elle atteint même 45% en 1928. Cette augmentation passagère est en soi un indice que les exportations d'horlogerie vers ce pays dépassent, au cours des années considérées, les besoins normaux de la population. Au cours des années de dépression, la chute de nos exportations d'horlogerie est particulièrement forte.

L'Argentine est un de nos marchés principaux, mais la concurrence allemande se fait fortement sentir dans ce pays. Le 54,5% des montres importées provient de Suisse et le 40,8% d'Allemagne. Les produits américains et anglais ne trouvent qu'un écoulement très faible sur ce marché et leur part au total des importations de montres ne dépasse pas 1%.

L'Allemagne est le principal fournisseur en grosse horlogerie (72,5%) puis viennent par ordre d'importance: l'Italie (12,9%), la France (7,8%), les U.S.A. (3,5%), la Belgique (1,4%), la Suisse (1%) et le Royaume-Uni (0,8%).

CONFÉDÉRATION AUSTRALIENNE

Comme ce fut le cas pour la plupart des marchés dont nous venons d'étudier les caractéristiques principales, la courbe que décrivent nos exportations horlogères vers la Confédération australienne est formée de trois phases, bien distinctes les unes des autres. (Graphique n° 53.)

La première s'étend de 1923 à 1929. Elle est caractérisée par un mouvement ascendant au cours des cinq premières années (si l'on exclut la régression constatée en 1924). Le point le plus élevé est atteint en septembre-octobre 1927.

Les deux années suivantes marquent une légère baisse par rapport à 1927, mais se tiennent au niveau atteint en 1926. La période de dépression débute en janvier 1930. Dès le mois de juin 1932, nous enregistrons un mouvement ascendant et nous entrons ainsi dans la période de reprise dont la tendance se poursuit jusqu'en 1936.

L'indice d'exportation ne représente pas une situation aussi favorable que celle analysée ci-dessus.

(Rappelons que cet indice est calculé sur la base de la valeur des montres et mouvements seuls exportés alors que la courbe décrite au graphique A correspond à la valeur totale des exportations d'horlogerie vers un pays déterminé.)

Egal à 75,5 en 1923, l'indice d'exportation relatif au marché australien n'atteindra plus jamais ce chiffre au cours des quatorze années suivantes. En effet, il se tient entre 55 et 65 de 1924 à 1929. Il tombe à 13,7 en 1932, puis se relève légèrement jusqu'en 1936, année au cours de laquelle il atteint 43,8.

Le marché australien absorbe le 3% du total des exportations suisses de 1923. Cette proportion représente, en moyenne, 2,5% au cours des années précédant la crise. Pendant la dépression, elle fléchit en corrélation avec la régression de nos exportations horlogères, puis remonte en fonction du redressement de nos exportations. En 1935-1936 elle représente 2,1% du total.

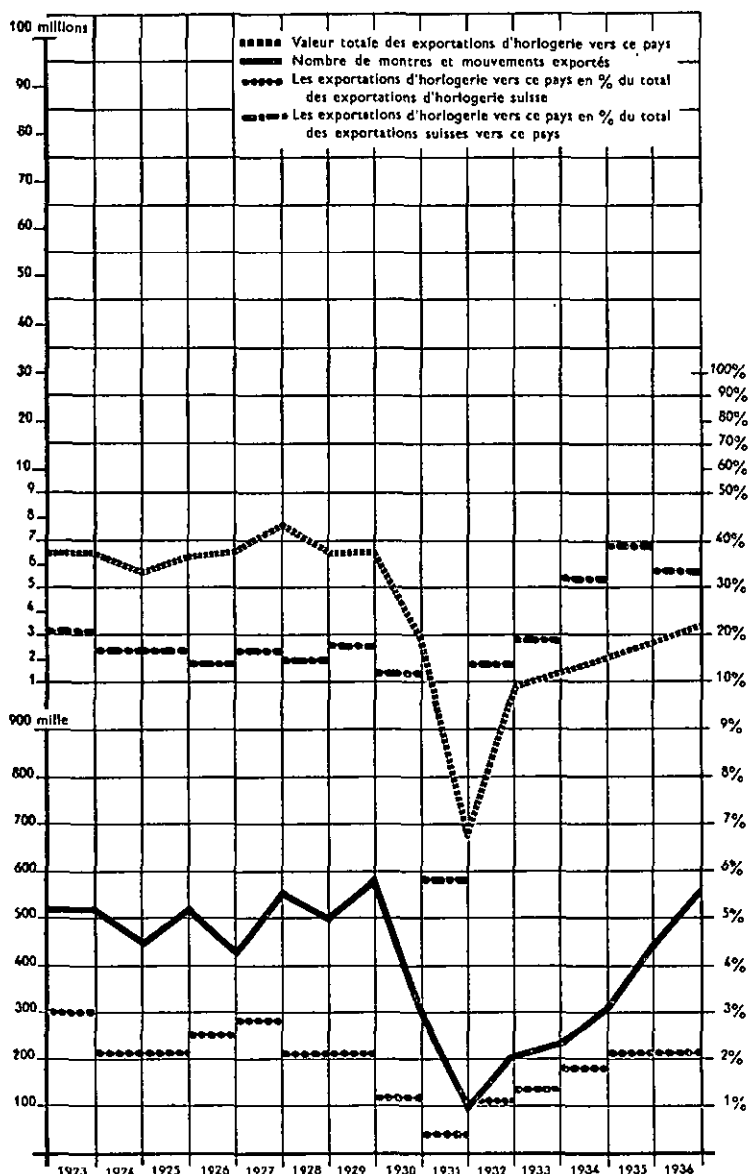
La proportion dans laquelle nos exportations horlogères participent au total des exportations suisses vers ce pays est, en moyenne, de 15% au cours de la première période. Elle fléchit à moins de 6% en 1931, puis progresse rapidement et atteint, en moyenne, 35% au cours des années 1934-1936.

Pendant la première période — c'est-à-dire celle qui s'étend de 1923 à 1929 — le coefficient de saturation de ce marché est très élevé. Il atteint, en moyenne, plus de 9 et représente même 11,0 en 1929. Au cours de l'année 1931, il est de 1,67 puis remonte très rapidement au cours de la troisième phase. En 1936, il est de 10,5.

En juillet 1926, un nouveau tarif douanier entre en vigueur.

Graphique 53

Exportation d'horlogerie 1923-1936 Confédération Australienne



En ce qui concerne l'horlogerie, les clauses de ce tarif sont destinées à protéger l'industrie indigène de la boîte et à favoriser indirectement les produits horlogers d'origine anglaise. Il prévoit, en effet, un droit *ad valorem* sur tous les articles terminés, tandis que les mouvements destinés à être incorporés dans des boîtes australiennes sont exempts de droits de douane. Les montres d'origine anglaise bénéficient, par contre, d'une réduction des deux tiers des droits appliqués aux articles similaires provenant d'autres pays.

En 1929, l'avènement au pouvoir du Parti travailliste a pour conséquence immédiate une recrudescence des tendances protectionnistes. Les taux applicables à la bijouterie sont relevés de 60 % à 70 %.

En 1930, le gouvernement australien cède à la requête des fabricants indigènes de boîtes et élève les droits de douane sur les montres or de 30 % à 40 %. En plus, les montres en plaqué or et les boîtes de ce genre acquittent à partir de cette date le nouveau droit de 40 % alors que, précédemment, elles pouvaient être dédouanées sous les positions relatives aux montres en métal commun et aux boîtes en métal.

L'exonération complète des mouvements est maintenue, toujours à la condition qu'ils soient incorporés dans une boîte fabriquée en Australie.

Les effets d'une telle politique douanière devaient évidemment être vivement ressentis en Suisse. La proportion dans laquelle nous avons exporté des mouvements seuls vers ce pays n'a cessé d'augmenter au cours des dernières années.

Alors qu'en 1924, les exportations de mouvements seuls ne représentent que le 2 % du total des pièces exportées en Australie, cette proportion atteint 21,5 % en 1930. Elle atteint 42 % en 1931, puis 49 % et même 54 % en 1934.

La proportion relative aux montres à boîtes or a par contre diminué. Représentant quelque 20 % en 1926-1928, elle tombe à 12,5 % en 1930, puis à moins de 3 % au cours des années suivantes. Les montres à boîte métal ou argent ne représentent plus que le

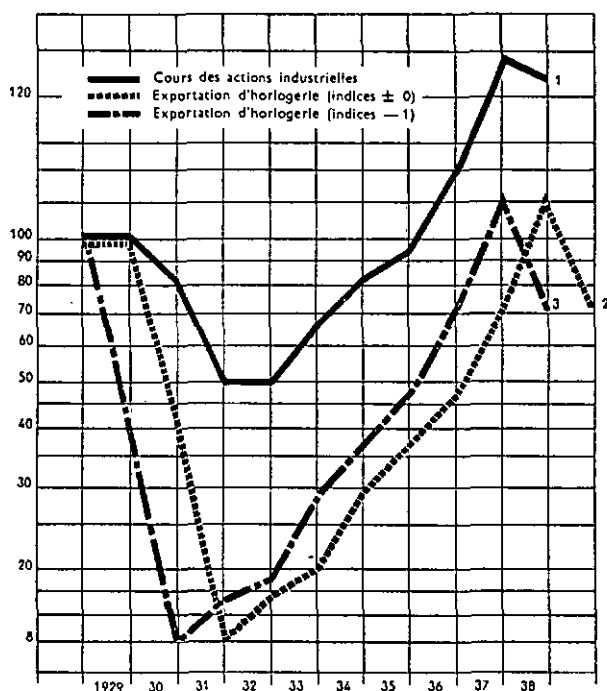
LA CRISE HORLOGÈRE SUISSE

45 à 50% du total au cours des années 1932-1936. La proportion de cette catégorie était de 79% en 1923.

La comparaison que nous donnons au graphique 54 entre la courbe décrite par l'indice des cours des actions australiennes (I)

Graphique 54

Confédération Australienne



et celle de nos exportations d'horlogerie vers ce pays (II) (Exhor $\pm$ 0) permet de déceler une certaine corrélation entre ces deux séries.

Le diagramme 55 démontre l'existence de deux corrélations curvilignes. La première englobant les années 1929 à 1931 et la seconde les années 1932 à 1938.

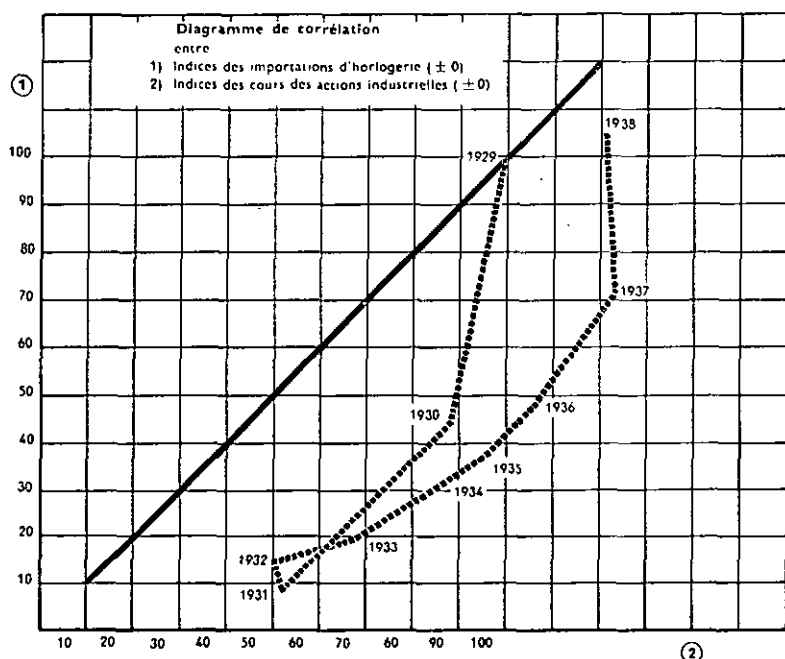
Si nous comparons maintenant la courbe I à la courbe III (Exhor $-$ 1), nous obtenons une très bonne corrélation comme le montre d'ailleurs le diagramme 56. Remarquons que le point

LA CRISE HORLOGÈRE SUISSE

1930 s'écarte de la courbe. *A priori*, l'on pourrait donc préférer, pour cette raison, les corrélations exprimées au diagramme 55. Cependant, si nous tenons compte du fait que, dès le mois de juin 1930 une légère reprise des cours des actions est enregistrée,

Graphique 55

Confédération Australienne



et que nos exportations d'horlogerie de 1931 ont réagifavorablement à cette hausse des cours en bourse, il est permis de dire que le point 1930 du diagramme 56 est en réalité moins éloigné de la corrélation que cela n'apparaît graphiquement.

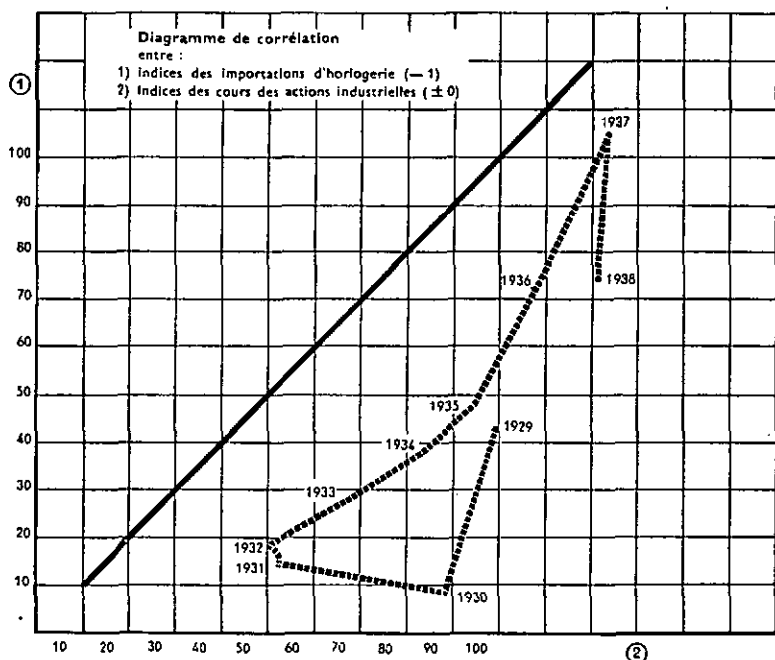
Nous pouvons donc retenir la corrélation existant entre les indices des cours des actions (I) et celle des exportations d'horlogerie décalées d'une année (III), et considérer la première série comme un facteur complexe déterminant l'évolution de la seconde.

LA CRISE HORLOGÈRE SUISSE

Le 72,5% des montres et mouvements importés provient de Suisse, le 13,7% des U.S.A. et le 11,2% du Royaume-Uni.

Graphique 56

Confédération Australienne



TROISIÈME PARTIE

CHAPITRE PREMIER

Nous avons observé au chapitre II de la deuxième partie de cette étude dans quelle mesure les exportations d'horlogerie de la Suisse étaient influencées par différents facteurs et quels étaient ces facteurs.

Pour chaque pays individuellement, nous avons suivi la courbe décrite par nos exportations d'horlogerie et avons exprimé les principaux aspects de l'évolution de celles-ci.

Comme le lecteur a pu s'en rendre compte, nous n'avons commenté la situation ou l'évolution d'un débouché déterminé que dans la mesure où il était possible de déterminer des faits précis à la lumière des statistiques et nous nous sommes limités, dans le fond, à établir le plus objectivement possible un certain nombre d'éléments caractéristiques.

D'aucuns pourront peut-être nous reprocher de ne pas avoir donné plus de place à des appréciations personnelles de la situation. Toute appréciation personnelle contient, malgré le désir et l'intention d'être objectif, une part d'éléments subjectifs. En se limitant, comme nous l'avons fait, à l'observation des faits et à leur analyse, nous éliminons, dans une certaine mesure, les éléments subjectifs qui pourraient donner une impression erronée de la situation.

Le lecteur pourrait encore relever — à juste titre — que nous ne sommes pas objectifs en ce sens que nous avons écarté une partie du problème. Nous pensons, en premier lieu, à la réorganisation interne de l'industrie horlogère suisse et secondement à l'aspect proprement commercial et social de la question des crises.

Le premier point pourrait faire en soi le sujet d'une étude particulière; étude qui, d'ailleurs, suivrait chronologiquement celle-ci ou qui reprendrait plus précisément la phase ascendante des années 1933 et suivantes.

Signalons dans cet ordre d'idées, l'étude de M. le Dr B. Ledermann (*Du rôle de l'Etat dans la réorganisation de l'industrie horlogère*).

L'étude de la situation commerciale et financière des entreprises horlogères au cours des différentes phases du cycle économique observé, de même que l'aspect social des mêmes problèmes, font d'ores et déjà l'objet d'études qui seront présentées aux Universités de Berne et Zurich.

De même, les conclusions auxquelles nous allons arriver décevront peut-être le lecteur non averti dans ce sens que nous n'apporterons pas ici la solution du problème des crises, ni surtout celle des crises horlogères.

Il nous a paru, tout d'abord, plus utile d'étudier les causes de la dépression avant d'indiquer les éléments permettant d'y remédier.

Rechercher les causes profondes de la dépression, tenir compte des causes accidentelles, tel est le but que nous nous sommes proposé.

Tout d'abord, la période qui s'étend entre 1920 et 1936 a été marquée, pour l'horlogerie suisse, par deux tendances générales très caractéristiques.

Premièrement, un changement de structure s'est produit dans ce sens que la qualité et le genre des pièces exportées ont changé.

Les montres-bracelets ont peu à peu remplacé les montres de poche.

En ce qui concerne les mouvements seuls exportés, nous ne possédons pas de statistiques permettant de distinguer ceux qui sont destinés à une montre de poche ou à une montre-bracelet. Nous pouvons cependant estimer qu'une évolution semblable s'est produite dans cette catégorie.

Le nombre des boîtes-or fabriquées a diminué proportionnellement et les montres à boîte argent ont pratiquement disparu

du marché en laissant leur place à celles munies d'une boîte en métal chromé ou en acier.

Ces modifications dans la fabrication ont été accélérées dans leur évolution par le mouvement de dépression. Cela peut s'expliquer de la manière suivante: Si, au début d'une dépression, un nouvel article est lancé ou que les articles existants subissent l'influence d'une mode nouvelle, ils seront proportionnellement plus demandés sur le marché que les anciens modèles; ceci dans la mesure où la demande effective fléchira.

En effet, si le pouvoir d'achat des consommateurs diminue et que les quantités de biens offerts ne régressent pas dans la même mesure, un déséquilibre se produit entre l'offre et la demande, celle-ci étant plus faible que celle-là. Ce n'est pas seulement le prix qui subira l'influence de cette situation, mais également le genre et la qualité des biens absorbés. Le consommateur ne consacrera pas une partie de son pouvoir d'achat à l'acquisition de montres sinon démodées, du moins dépassées par d'autres réalisations plus récentes. Au contraire, dans la mesure où l'offre est plus élevée que la demande, il exigera le modèle répondant le mieux à l'impression qu'il a de la mode.

Ainsi, nous pouvons tirer une première conclusion très générale de ce qui précède en disant qu'une dépression économique a pour conséquence de préciser et d'amplifier l'évolution d'un mouvement de mode ou d'une réalisation technique.

Dans ces conditions, il y aurait lieu de penser que, si nous devons connaître une nouvelle crise économique, le développement de la fabrication des montres automatiques, par exemple, prendrait une importance proportionnelle plus considérable que cela n'aurait été le cas pendant des années de prospérité.

Ceci pose un problème très important pour l'industriel. Si, en période de prospérité, il peut écouler des articles partiellement démodés, en période de dépression, au contraire, il ne peut plus vendre certains articles qui, sans être démodés, sont cependant dépassés, comme nous l'avons dit tout à l'heure, par d'autres réalisations techniques.

Deuxièmement, d'importants changements sont survenus dans la répartition géographique des exportations de l'horlogerie suisse.

Or, toute modification de la répartition géographique de la demande suppose une modification plus ou moins importante de la fabrication. En effet, nous n'exportons pas les mêmes genres de montres vers les U.S.A. que vers la Chine par exemple. Les goûts des consommateurs argentins sont très différents de ceux des canadiens et la qualité ainsi que le prix des montres exportées en Afrique ne sont pas semblables à ceux des pièces exportées en Suède ou en Norvège.

Pour un même pays, des modifications apparaissent encore dans la composition même de nos exportations.

En effet, sous l'influence de l'entrée en vigueur de droits ou de réglementation douanière, certaines catégories de produits peuvent être écartées et remplacées par d'autres.

Si, comme nous avons pu le constater dans des cas précis, il est possible de déterminer l'ampleur de cette évolution sur un marché déterminé et de calculer ainsi l'influence des modifications du tarif douanier, il est par contre difficile d'apprécier dans quelle mesure des modifications de la répartition géographique des ventes impliquent des modifications dans la fabrication.

Lorsque des modifications de la répartition géographique des ventes correspondent à une évolution normale de la situation, nous pouvons admettre que l'adaptation de la production sera relativement facile et ne sortira pas du cadre de l'évolution technique des entreprises.

Par contre, un changement brusque dans la composition de nos exportations d'horlogerie vers un pays peut provoquer certaines perturbations, surtout si ce pays représente un important débouché.

Entre 1929 et 1932, des modifications profondes se sont produites dans la répartition géographique de nos exportations d'horlogerie. Ainsi, en trois ans, la part proportionnelle de l'Allemagne passe de 11,01 % à 8,44 %; celle du Japon de 5,22 % à 3,50 %; celle des U.S.A. de 21,15 % à 8,04 %, et celle de la Confédération australienne de 2,18 % à 1,15 %.

Par contre, la part proportionnelle de certains débouchés augmente fortement pendant le même laps de temps. Il s'agit notamment: de la France, 5,92 % à 9,95 %; de l'Italie, 6,05 % à 9,02 %; de la Belgique, 1,57 % à 3,59 %; du Royaume-Uni, 9,04 % à 18,05 % et de la Tchécoslovaquie, 2,07 à 4,36 %.

Comme nous l'avons vu, au cours de l'étude particulière de l'évolution de chacun de nos principaux débouchés, nos exportations horlogères sont largement conditionnées par l'évolution de la situation économique, financière et politique de chacun d'entre eux.

Dans la mesure où le revenu national s'accroît, nos exportations de montres augmentent et, dans la mesure où il décroît, c'est-à-dire que le pouvoir d'achat des masses, et plus particulièrement la portion de ce pouvoir d'achat affectée à l'acquisition de biens non essentiels diminue, nous constatons un fléchissement de nos livraisons de montres. Comme nous l'avons observé pour le marché américain, le rétrécissement des exportations d'horlogerie est plus que proportionnel au fléchissement du revenu national.

Cela s'explique par le fait que, si le revenu global décroît, c'est en premier lieu la part relative aux acquisitions de biens non essentiels qui est réduite, et, dès lors, nous nous rapprochons de la théorie fondamentale du degré de sensibilité des différentes catégories de biens. La montre peut être classée, par son prix, son usage et son utilité, dans la catégorie des biens de consommation de demi-luxe, et, à ce titre, elle est particulièrement sensible aux fluctuations du revenu national d'un marché déterminé.

Dès l'instant où des changements de l'aspect quantitatif de nos exportations de montres proviennent de modifications du revenu global d'un marché (et ce fut le cas au cours des années 1930-1932 dans la plupart des débouchés étudiés), nous ne pouvons que très difficilement modifier cet état de choses.

Un des moyens qui nous permettrait, sinon d'éliminer, du moins de restreindre les effets d'une chute du revenu national d'un pays, et, par conséquent, de nos exportations d'horlogerie (ou d'autres produits manufacturés suisses) consisterait à suivre

une politique commerciale mettant l'importation au service de l'exportation et non comme c'est souvent le cas: l'exportation au service de l'importation.

En effet, nos échanges commerciaux avec l'étranger se caractérisent par un solde passif constant et élevé.

Bien que la part proportionnelle de la Suisse dans le commerce extérieur d'une autre nation soit en général très faible, notre pays représente néanmoins un excellent débouché pour de nombreux pays et pour des marchandises variées (monnaie stable — change généralement très favorable à l'importation — niveau de vie élevé, donc grande capacité d'absorption par habitant...).

Ces éléments qui se traduisent comme nous l'avons dit par un excédent élevé d'importations sont de nature à favoriser nos exportations dans la mesure où nous saurons, dans le cadre d'accords bilatéraux ou multilatéraux, faire admettre à l'étranger qu'il ne pourra écouler ses matières premières et ses produits alimentaires dans notre pays que dans la mesure où il se montrera disposé à importer des quantités correspondantes de produits manufacturés suisses. A ce moment-là, il nous sera également possible d'établir des quotas d'exportation selon l'importance respective de nos différentes branches d'industrie et selon l'intérêt qu'elles ont à exporter vers le pays en question.

Nous avons peut-être méconnu, en Suisse, notre importance en tant que client dans le commerce mondial. Si notre part est faible en chiffres absolus, elle est très élevée en proportion du nombre d'habitants, et d'autres raisons d'ailleurs jouent un rôle susceptible d'orienter les fournisseurs étrangers vers le marché suisse plutôt que vers d'autres débouchés.

Dans le sens contraire, nos industries d'exportations, et l'industrie horlogère, en particulier, sont d'importants fournisseurs de devises et, à ce titre, permettent d'orienter nos achats d'une manière décisive. (L'industrie horlogère a écoulé pour plus de 3,5 milliards de francs de produits, de 1920 à 1936.)

La mesure que nous venons de préconiser: importation au service de l'exportation, ne peut être réalisée pleinement en Suisse,

du fait que nous devons aussi tenir compte d'autres groupes, notamment de l'agriculture. Son importance en tant qu'élément social et comme fournisseur de biens essentiels pendant les périodes troublées ne doit pas être méconnue. Il serait cependant bon qu'elle ne soit pas exagérée et soit un frein au développement harmonieux de l'ensemble.

Nous n'avons pu faire qu'un nombre restreint d'observations relatives à l'évolution du revenu national d'un pays et au comportement de nos exportations d'horlogerie en fonction de cette évolution.

Le nombre des pays fournissant de telles données statistiques est limité, et pour certains les chiffres connus ne représentent que des approximations qu'il est difficile de comparer.

Par contre, les données relatives à l'évolution des indices boursiers sont beaucoup plus nombreuses et plus complètes.

En fait, l'indice boursier n'est pas représentatif de la situation économique d'un pays au même titre que l'évolution de l'indice du revenu national. Il est, si l'on peut s'exprimer ainsi, plus « complexe », en ce sens qu'il ne traduit pas seulement les fluctuations du rendement des entreprises, mais est influençable par toute une série d'autres facteurs.

Parmi les principaux, citons: la situation commerciale et financière de l'entreprise, le mouvement des prix, et, parmi les facteurs plus généraux, la situation du marché monétaire et des capitaux, le taux de l'intérêt, la situation politique et économique du pays...

En d'autres termes, le cours des actions subit des influences très variées et très complexes résultant non seulement d'une situation exacte, mais encore de l'évolution future et possible de cette situation.

Dès lors, il nous a paru intéressant de suivre l'évolution des cours des actions et d'examiner si nous pouvions établir une corrélation entre leur évolution et celle des exportations d'horlogerie. Comme nous l'avons démontré, il existe, pour les années considérées, non seulement une corrélation entre ces deux séries

de faits, mais encore, dans la plupart des cas, l'évolution des indices des cours des actions précède d'environ une année les mouvements correspondants de l'indice des exportations d'horlogerie. Il y a donc, dans l'observation des cours des actions, un élément de prévision nous permettant de dire quelle sera l'évolution probable de nos exportations de montres vers un pays déterminé au cours des trimestres qui suivent l'observation faite.

Comme nous l'avons constaté, il s'agit presque toujours d'une très bonne corrélation et nous serions tentés de l'utiliser, non seulement pour déterminer la tendance probable, mais encore pour calculer, selon les principes de l'école mathématique, l'ampleur de cette tendance au moyen des coefficients de corrélation et de régression.

Il faut, cependant, plusieurs années d'observations précises, de calculs et de comparaisons des résultats obtenus et prévus pour se permettre d'émettre des principes dans ce sens.

Le simple fait que nous n'obtenons pas des coefficients semblables pour chaque pays et que, pour un pays déterminé, les coefficients varient dans le temps, semble indiquer, à priori, qu'il n'est pas possible de déterminer autre chose qu'une tendance très générale. L'on peut admettre, par contre, que les coefficients de corrélation ne doivent pas nécessairement s'exprimer par les mêmes chiffres sur les différents marchés. La relation initiale entre le cours des actions et le niveau de vie peut être différente et est probablement différente pour chaque pays. Il est bien entendu que tout calcul de probabilité ne devrait pas être basé uniquement sur les indices des cours des actions, mais tenir compte de l'influence souvent considérable de faits extérieurs.

Au sujet de la valeur des corrélations obtenues sur la base des indices des cours des actions, nous faisons encore la remarque suivante: en période de guerre, les comparaisons sont faussées par le fait que les cours en bourse n'expriment plus la tendance générale du marché, mais sont fortement influencés par d'autres facteurs, politiques, notamment.

CHAPITRE II

L'entrée en vigueur d'un nouveau tarif douanier, la modification des droits de douane ou des changements dans la nomenclature douanière, que ce soit dans le sens de la hausse ou de la baisse, ont pour conséquence de faire naître une perturbation dans l'évolution de nos exportations d'horlogerie vers un pays donné.

Dans la règle, ces modifications de tarif sont connues plusieurs mois avant qu'elles n'entrent réellement en vigueur et souvent, il est possible de savoir dans quel sens les nouvelles mesures prévues différeront des anciens tarifs.

Par une réaction tout à fait normale, tant du côté des importateurs que de celui des exportateurs, la plus grande quantité possible de marchandises est expédiée avant l'entrée en vigueur des nouveaux droits, lorsque ceux-ci sont plus élevés que les anciens, et, dans le cas contraire, nous assistons à un ralentissement volontaire des livraisons. Cette constatation est d'ailleurs banale et si elle n'en appelait pas une deuxième, il ne serait même pas nécessaire de la citer.

Si le temps qui s'écoule entre le moment où nous avons connaissance de la révision du tarif douanier et l'entrée en vigueur de celui-ci est assez long et que nous sommes, d'autre part, en présence d'un débouché relativement important, cet accroissement ou ce ralentissement des exportations modifie la répartition géographique et qualitative de nos exportations totales.

L'envoi massif de montres pendant les mois précédant l'entrée

en vigueur des droits de douane, ou de toute autre mesure tendant à restreindre l'importation, provoque une certaine saturation du marché (cette saturation est très particulière du fait qu'elle prend forme déjà au moment où les montres sont en main de l'importateur). Souvent ce dernier achète plus de marchandise qu'il n'en a réellement besoin et ne peut ensuite l'écouler qu'en baissant le prix.

Au moment où les mesures de protection sont entrées en vigueur, deux facteurs influencent l'évolution de nos exportations :

1. Le fait que le marché présente un certain degré de saturation.
2. Le fait que les produits importés au nouveau tarif sont plus chers et que, par conséquent, la demande est moins importante.

Ces deux facteurs sont négatifs et additionnent leurs effets. Nous avons montré, dans l'étude du marché anglais, quelle est l'ampleur de la perturbation provoquée par la suppression puis par la réintroduction du tarif Mac Kenna.

Il est intéressant de constater que l'influence négative de nouveaux droits de douane n'agit pas pendant très longtemps. Peu à peu, en effet, par suite de modification partielle des prix, des marges de bénéfices, des qualités importées, les livraisons tendent à reprendre sinon l'ampleur qu'elles avaient avant, du moins des proportions qui semblent montrer que cette influence faiblit rapidement.

Lorsque des droits spécifiques ont été imposés, leur influence fut encore plus faible à moins qu'il ne s'agisse de cas très particuliers comme celui, par exemple, du Canada où un droit par pièce était destiné à empêcher l'importation d'articles bon marché.

Nous arrivons ainsi à la deuxième manifestation de l'influence des droits de douane, c'est-à-dire à celle qui consiste à imposer plus lourdement certains articles et à favoriser indirectement l'importation d'autres genres, au moyen de taux plus favorables.

Dès l'instant où un pays instaure un système semblable, nous sommes en présence de droits de douane qui n'ont plus uniquement un but fiscal, mais qui sont établis en tenant compte d'une intention de protéger quelque chose.

D'une manière générale, ce sont les pays ayant eux-mêmes une industrie horlogère qui utilisent ces méthodes. Un des exemples les plus frappants est celui de l'Allemagne qui taxe fortement les montres terminées et qui n'impose, par contre, aucun droit sur les pièces détachées. Elle peut fabriquer les premières, mais a besoin des secondes.

Un autre exemple nous est fourni par le « Tarif Act » de 1930. Les U.S.A. protègent leur industrie nationale par des mesures dont la rigidité va même à l'encontre des besoins du consommateur.

En établissant un droit proportionnel au nombre de rubis, on favorise l'importation d'articles de deuxième qualité. La taxe la plus illogique, du point de vue du consommateur, est celle qui consiste à imposer une surtaxe spéciale lorsque la montre est ajustée (réglée) dans une, deux ou trois positions.

Il s'agit donc de droits protecteurs dont le but est de restreindre l'entrée de produits étrangers au profit de l'industrie nationale.

On en a souvent donné l'explication suivante, à l'étranger : ces droits sont destinés à compenser la différence existant entre les coûts de production à l'extérieur et dans le pays. Il serait juste, en effet, que des droits de douane soient établis en considération de ce principe, car il ne serait pas logique que les produits indigènes, supportant des taux élevés de salaires, soient d'un écoulement difficile à l'intérieur même des frontières par le simple fait que les produits étrangers ne sont pas grevés de charges aussi lourdes. Cependant, dans son application pratique, ce principe général, parfaitement admissible même pour la Suisse, est largement dépassé par d'autres facteurs répondant à des arguments non évocables selon lesquels on désire non seulement lutter à égalité avec les produits étrangers, mais bénéficier en plus d'un avantage spécial permettant de produire dans des conditions plus favorables qui ne répondent plus au principe de « l'égalité commerciale ».

Ces tendances protectionnistes s'accroissent naturellement en temps de dépression, car l'industrie nationale ne peut, en temps de prospérité déjà, concurrencer les industries étrangères que dans la mesure où elle est protégée par des barrières douanières; c'est

là une preuve d'incapacité dont l'intensité se fait plus sentir encore en période de dépression.

En ce qui concerne les montres, ce phénomène est encore plus accentué du fait que, même dans les pays producteurs de montres, tels que le Royaume-Uni, les U.S.A., la Confédération australienne, le consommateur préfère le produit suisse aux montres indigènes.

Sur les autres marchés, les montres étrangères ne peuvent pratiquement pas soutenir la concurrence de celles dont le cadran porte la marque traditionnelle « Swiss Made » (nous parlons bien entendu de la période 1920 à 1936).

Dans ces conditions, les produits horlogers de l'industrie indigène pourront s'écouler en période de prospérité grâce au jeu favorable de l'offre et de la demande et grâce aussi à la protection douanière dont ils jouissent. Par contre, en période de dépression, ils seront les premiers, comme les produits démodés à ne plus rencontrer la demande du consommateur.

C'est là une des raisons pour lesquelles il est nécessaire de relever encore les droits de douane en période de dépression (du point de vue de l'industrie indigène évidemment!).

Il est plus facile maintenant de comprendre pourquoi les membres de la Société des Nations n'avaient jamais pu s'entendre sur la notion de l'« égalité commerciale », notion essentiellement subjective et qui prend des formes bien différentes suivant le point de vue auquel on se place.

Dans le cadre des mesures douanières propres à limiter l'importation de montres suisses, nous devons nous arrêter encore à deux cas particuliers.

Premièrement, celui où plusieurs taux sont appliqués selon l'origine des produits.

Nous l'avons vu au cours de l'étude du marché australien. Ce pays applique un taux préférentiel aux produits d'origine anglaise et un taux plus élevé à ceux provenant d'autres pays.

Dans la mesure où la différence entre les deux taux applicables est élevée, il est évident que les produits jouissant d'un droit préfé-

rentiel trouveront un écoulement plus facile sur le marché indigène.

Ce système n'est d'ailleurs pas très répandu entre 1920 et 1936. Cependant, il est à prévoir qu'il se développera lorsque certains Etats importants désireront accroître leur influence économique sur d'autres contrées.

Il est dès lors utile de l'examiner ici et de voir dans quelle mesure nous serions à même d'en éliminer les conséquences.

La clause de « la nation la plus favorisée » que la Suisse cherche à inclure dans les traités de commerce qu'elle signe avec l'étranger ne joue qu'un rôle limité en ce qui concerne les positions horlogères.

En effet, comme nous l'avons signalé, nous sommes pratiquement les seuls exportateurs de montres vers certains pays. Dès lors, le pays en question ne sera presque jamais nanti d'une demande de réduction de tarif par un autre pays. Pour que cela soit, il faudrait que ce dernier pays fût un producteur de montres, que le marché en question fût d'une certaine importance et enfin que l'industrie horlogère du pays producteur jouât un rôle déterminant dans le commerce d'exportation de celui-ci.

Le nombre des pays producteurs de montres est limité à 7, soit : les U.S.A., l'Allemagne, le Royaume-Uni, la France, le Canada, l'Italie et le Japon (hormis la Suisse dans ce cas).

Il n'y a donc que ces sept pays plus le nôtre qui seraient susceptibles de demander une réduction de droits sur les positions horlogères. Certains d'entre eux peuvent d'ailleurs être partiellement retirés de cette liste du fait qu'ils n'ont de débouché important que le marché indigène, et que, dès lors, l'horlogerie ne joue qu'un rôle très faible dans le commerce d'exportation. Si c'est le cas, un Etat demandera difficilement des avantages tarifaires pour les positions horlogères, car il sait que celles-ci ne seront obtenues que grâce à d'autres concessions de droits sur d'autres positions, peut-être plus importantes pour l'économie nationale.

L'Allemagne est le seul pays qui aurait eu intérêt au cours des années considérées à demander des réductions de droits dont nous pourrions bénéficier dans le cadre de la clause de la nation

la plus favorisée et pour autant que nous ayons signé un traité de commerce comportant cette clause avec le pays nanti. Or l'Allemagne exporte des produits horlogers qualitativement différents de ceux de l'industrie horlogère suisse et ne demandera par conséquent pas de réduction sur les positions « montres », mais, au contraire sur les positions grosse horlogerie, pendulerie...

Le facteur qui permet de dire dans quelle mesure la clause de la nation la plus favorisée peut être utile à une industrie d'exportation est celui du degré de concurrence existant entre les industries d'un même groupe réparties dans différents pays.

La concurrence américaine, anglaise et française est plus « potentielle » que « réelle », la concurrence allemande présente le caractère très particulier que nous venons de signaler.

Il y a donc lieu de considérer que cette clause est inutile pour l'industrie horlogère suisse, dans ce sens que nous ne pourrions pratiquement pas nous attendre à en bénéficier automatiquement.

Par contre, elle prendra une importance plus considérable dès l'instant où les industries horlogères étrangères développeront leurs exportations et tâcheront de s'attribuer quelques-uns de nos marchés traditionnels.

Cette discussion suppose évidemment le fait que la clause de la nation la plus favorisée fonctionne et qu'elle ne soit pas entravée dans ses effets par des mesures telles que le contrôle et la réglementation des changes ou d'autres de caractère discriminatoire.

Enfin, dans plusieurs pays, des droits différents sont appliqués selon qu'il s'agit de produits terminés (montres) ou de mouvements seuls destinés à être placés dans une boîte fabriquée dans le pays importateur.

Il n'est pas nécessaire de le relever, les produits terminés sont frappés plus lourdement que ceux subissant encore une ou plusieurs opérations sur place.

Ce système favorise évidemment les entrées de mouvements seuls et, par conséquent, le développement de l'industrie indigène de la boîte.

Si l'on en restait là, nous pourrions parfaitement admettre qu'il

est logique que l'industrie indigène s'occupe des parties extérieures de la montre puisque, étant sur place, elle est peut-être mieux à même que les producteurs suisses de connaître les goûts des consommateurs indigènes et d'établir des modèles parfaitement adaptés.

Si donc ce système ne dépassait pas le premier stade de l'emboîtement à l'étranger, nous pourrions tout au plus regretter que cela prive l'industrie suisse de la boîte (sans omettre les autres parties: cadrans, couronnes, lunettes, glaces et bracelets) d'une certaine partie des commandes que les fabricants d'horlogerie pourraient leur confier dans d'autres conditions. Or, ce n'est, comme nous l'avons dit, qu'un premier stade, et, peu à peu, nous remarquons que le nombre des pièces terminées à l'étranger s'accroît jusqu'au moment où l'on peut pratiquement passer au terminage puis à la fabrication complète de la montre.

Il semble donc qu'en succombant à la pression exercée par les droits de douane, les exportateurs de mouvements seuls favorisent peu à peu la création d'une industrie horlogère indigène et sont, à longue échéance, les artisans de leur propre malheur.

La question de l'exportation ou de la non-exportation des mouvements seuls ne peut cependant pas être traitée seulement de ce point de vue, et elle a fait d'ailleurs l'objet de conventions limitant leur exportation à certains pays.

Parmi les autres moyens propres à limiter l'importation des montres, relevons encore le contingentement: mesure arbitraire prise par l'Etat et selon laquelle le nombre ou la valeur totale des produits importables est fixé à un niveau déterminé pendant un temps donné.

Nous avons vu plus haut qu'il était possible, au moyen de taxes douanières différentes, de favoriser ou de restreindre l'importation de différents articles.

Le système de contingentement permet d'établir une discrimination semblable mais dont l'efficacité est beaucoup plus grande. En effet, le contingent global accordé pour une marchandise ou pour un groupe de marchandises déterminé peut être réparti

exactement entre les différents produits. Lorsque les mesures de contingentement sont destinées à protéger l'industrie indigène, elles limitent en général les importations de montres terminées au profit des importations de pièces détachées destinées à la fabrication.

Lorsque les mesures de contingentement sont édictées en fonction de la situation monétaire difficile d'un pays ou en raison d'un déséquilibre de sa balance des comptes, la discrimination touche généralement les produits de valeur, tels que les montres à boîte-or, les montres-bijoux et l'orfèvrerie vraie.

Les mesures de contingentement, si elles sont appliquées pendant une longue période, ont pour conséquence de donner un caractère de rigidité à nos exportations d'horlogerie. Ce fut le cas notamment pour la France au cours des années 1923-1926.

Par contre, ces restrictions présentent l'avantage suivant: en principe, elles ne sont pas fixées arbitrairement par un Etat étranger, mais résultent d'un accord avec notre pays.

CONCLUSIONS

Nos exportations d'horlogerie subissent dans leur évolution l'influence de deux grands groupes de facteurs.

Tout d'abord, ceux qui résultent de la situation économique particulière d'un pays ou de plusieurs pays (évolution du revenu national, évolution de la part du pouvoir d'achat réservée à l'acquisition de biens « less essentiels », évolution du degré de l'emploi).

Deuxièmement ceux qui résultent d'une décision de l'Etat selon laquelle il modifie la faculté d'importer librement des marchandises dans le pays.

Comme nous l'avons vu plus haut, il est difficile d'influencer les premiers car la mesure de nos moyens est disproportionnée à celle utilisée par certains Etats étrangers. Cela ne saurait cependant signifier que nous devrions y renoncer pour ce seul motif.

En ce qui concerne les entraves mises au développement de nos exportations d'horlogerie par les Etats étrangers, la situation est également entachée d'un vice initial, c'est-à-dire que, dans la plupart des cas, le rôle que nous jouons dans la balance du commerce extérieur d'un Etat étranger est faible et que, dès lors, il ne nous est pas possible de négocier dans des conditions d'égalité absolue. D'autre part, il nous faut bien admettre que si un gouvernement désire introduire des mesures protectionnistes quelconques, il est très mal aisé pour nous de nous y opposer.

Cependant, dans la mesure où nous voudrions faire respecter notre droit de participer au commerce international et de jouir des

conditions essentielles de « l'égalité commerciale », nous devons chercher à traiter avec le plus grand nombre possible d'Etats étrangers; ceci dans le but d'obtenir des conditions satisfaisantes pour l'exportation de nos produits manufacturés.

C'est donc en adoptant une attitude très souple, en acceptant, s'il le faut, un compromis, que les Autorités pourront sauvegarder les positions de notre industrie d'exportation en général et de notre industrie horlogère en particulier.

Il est évident que la solution du problème ne peut pas venir uniquement de l'Etat, et il serait heureux, au contraire, que l'industrie elle-même poursuive l'effort qu'elle fait pour améliorer la qualité des produits offerts, pour mieux organiser leur écoulement et leur répartition.

Cependant une partie toujours plus grande des relations commerciales avec l'étranger ont tendance à passer du plan de « l'entreprise privée » traitant avec une autre entreprise privée à celui de « l'Etat » traitant avec un autre Etat.

C'est là un état de choses qui évolue et se développe. Dès lors, nous sommes contraints à utiliser les mêmes armes que les autres nations.

Ce n'est d'ailleurs qu'en ayant une vue très générale et très complète de la situation économique de notre pays, et singulièrement de notre industrie horlogère suisse, que nous pourrions établir une ligne de conduite et régler dans le cadre de celle-ci les différentes questions qui se présenteront à l'avenir dans nos relations commerciales avec les différents pays du monde.

Notre industrie horlogère a été ébranlée très fortement par la dépression de 1930-1933. Cette période nous a cependant permis de faire de nombreuses expériences; puissent celles-ci nous être utiles lorsque de nouvelles difficultés se présenteront.

TABLE DES MATIÈRES

	<i>Pages</i>
<i>Introduction</i>	9
Les phases du cycle économique — Prospérité — Crise — Dépression — Reprise — Comparaison des principales industries suisses.	
 PREMIÈRE PARTIE	
<i>Chapitre I</i>	15
Le traitement équitable du commerce — Clause de la nation la plus favorisée — Restrictions à l'importation — Conditions inégales de la production et des échanges — Dumping — Conventions interna- tionales — Conclusions.	
<i>Chapitre II</i>	22
Restauration de la « liberté du commerce » — Restrictions et prohi- bitions nées de la guerre — Conférence de la « Trêve douanière » — Tarifs douaniers et contrôle des changes — Conclusion.	
<i>Chapitre III</i>	30
Changements de structure dans les années précédant la dépression — Production mondiale de matières premières — Modification de la demande — Mouvement international des capitaux — Conclusion.	
 DEUXIÈME PARTIE	
<i>Chapitre I</i>	43
Les exportations d'horlogerie avant la crise — Fluctuations de la demande — Le facteur géographique — Le facteur démographique — Coefficients de saturation — Pays producteurs d'horlogerie — Evo- lution des exportations suisses d'horlogerie — Indices « pièces et valeur » — Evolution des prix moyens — Répartition proportionnelle des exportations d'horlogerie — Modifications de structure — Evo- lution de la mode.	

LA CRISE HORLOGÈRE SUISSE

<i>Chapitre II</i>	64
Etude des marchés de l'horlogerie suisse de 1920 à 1936 — Considérations générales — Allemagne — Autriche — France — Italie — Belgique — Pays-Bas — Royaume-Uni — Espagne — Portugal — Suède — Tchécoslovaquie — Hongrie — Russie — Union sud-africaine — Indes britanniques — Chine — Japon — Canada — U.S.A. — Mexique — Brésil — Uruguay — Argentine — Confédération australienne.	
TROISIÈME PARTIE	
<i>Chapitre I</i>	169
Modifications de structure — Influence de la dépression économique sur la répartition proportionnelle des exportations — Influence des droits de douane — Modifications de la répartition géographique des exportations — L'horlogerie suisse en tant que fournisseur de devises — Importations au service de l'exportation — Eléments de provision — Coefficient de corrélation.	
<i>Chapitre II</i>	177
Influence des droits de douane — Droits spécifiques ou <i>ad valorem</i> — « Tarif Act » — Clauses de la nation la plus favorisée.	
<i>Conclusions</i>	185
Table des matières	187
Index des tableaux, graphiques et diagrammes	189

INDEX DES TABLEAUX, GRAPHIQUES ET DIAGRAMMES RÉFÉRENCES

N ^{os}	Pages	
1.	12	Coefficients d'activité dans l'industrie,
2.	52	données statistiques de base,
3.	53	évolution des prix moyens,
4.	51	exportations suisses d'horlogerie 1920-1938,
6.	55	prix moyens des mouvements seuls, par pays,
7.	56	prix moyens des montres de poche, par pays,
8.	57	prix moyens des montres-bracelets, par pays,
10.	59	exportations d'horlogerie par genre,
11.	67	indices d'exportation par pays, valeur,
12.	66	exportations d'horlogerie, en %, par pays,
13.	68	exportations d'horlogerie en % des exportations totales,
14.	69	indices d'exportations par pays, pièces,
15.	47	coefficients de saturation, par pays,
16.	62	exportations de montres-bracelets, par genre,
17.	79	Allemagne, diagramme de corrélation,
18.	71	Allemagne, exportations annuelles 1923-1956,
19.	73	Allemagne, exportations mensuelles 1924-1936,
20.	84	France, exportations annuelles 1923-1936,
21.	88	France, comparaisons graphiques,
22.	89	France, diagramme de corrélation,
23.	91	Italie, exportations annuelles 1923-1936,
24.	93	Belgique, exportations annuelles 1923-1936,
25.	96	Pays-Bas, exportations annuelles 1923-1936,
26.	97	Pays-Bas, comparaisons graphiques,
26a.	98	Pays-Bas, diagramme de corrélation,
26b.	99	Pays-Bas, diagramme de corrélation,
27.	101	Royaume-Uni, exportations annuelles 1923-1936,
28.	103	Royaume-Uni, exportations mensuelles 1924-1936,
29.	105	Royaume-Uni, comparaisons graphiques,
29a.	110	Royaume-Uni, diagramme de corrélation,

LA CRISE HORLOGÈRE SUISSE

29b.	111	Royaume-Uni, diagramme de corrélation,
30.	106	Royaume-Uni, diagramme de corrélation,
31.	107	Royaume-Uni, diagramme de corrélation,
32.	109	Royaume-Uni, comparaisons statistiques,
33.	113	Espagne, exportations annuelles 1923-1936,
34.	116	Portugal, exportations annuelles 1923-1936,
35.	122	Indes, exportations annuelles 1923-1936,
36.	125	Chine, exportations annuelles 1923-1936,
37.	126	Chine, exportations mensuelles, 1924-1936,
38.	129	Japon, exportations annuelles 1923-1936,
39.	132	Canada, exportations annuelles 1923-1936,
40.	133	Canada, diagramme de corrélation,
40a.	134	Canada, diagramme de corrélation,
41.	135	Canada, comparaisons statistiques,
42.	137	U.S.A., exportations annuelles 1923-1936,
43.	139	U.S.A., exportations mensuelles 1924-1936,
44.	143	U.S.A., comparaisons statistiques,
45.	144	U.S.A., diagramme de corrélation,
45a.	145	U.S.A., diagramme de corrélation,
46.	146	U.S.A., diagramme de corrélation,
47.	148	U.S.A., comparaisons statistiques,
48.	150	U.S.A., comparaisons statistiques,
48a.	151	U.S.A., diagramme de corrélation,
48b.	152	U.S.A., diagramme de corrélation,
49.	153	U.S.A., comparaisons statistiques,
50.	155	Mexique, exportations annuelles 1923-1936,
51.	158	Brésil, exportations annuelles 1923-1936,
52.	161	Argentine, exportations annuelles 1923-1936,
53.	164	Confédération Australienne, exportations annuelles 1923-1936,
54.	166	Conf. Austr., comparaisons statistiques,
55.	167	Conf. Austr., diagramme de corrélation,
56.	168	Conf. Austr., diagramme de corrélation,

ACHEVÉ D'IMPRIMER
SUR LES PRESSES DE L'IMPRIMERIE HÉLIOGRAPHIA S. A.
A LAUSANNE, LE 30 OCTOBRE 1952
LES CLICHÉS ONT ÉTÉ EXÉCUTÉS
PAR LA MAISON CLICHERIE MODERNE S. A.
A GENÈVE ET LA RELIURE
PAR HOFER & CIE, GENÈVE