L'industrie horlogère suisse depuis 1918.

Par le Dr F. Scheurer, professeur à l'Université de Neuchâtel et directeur de l'Ecole de commerce, Neuveville.

En 1918, j'ai rapporté dans cette revue sur l'évolution de l'industrie horlogère pendant la guerre (Journal de statistique et Revue économique suisse, 1918, fascicules 2 et 3).

En 1920, au mois de septembre, j'ai décrit, dans ce même périodique, les premiers symptômes de la crise. Cette dernière s'est aggravée par la suite d'une façon constante; elle menace aujourd'hui de tourner en véritable débâcle.

Causes de la crise.

Sans entrer dans des détails, j'esquisserai pourtant brièvement les faits généraux et spéciaux qui ont précédé et amené la dépression dont nous souffrons.

La crise actuelle a été causée par des abus, pendant et après la guerre, dans tous les domaines de la vie économique.

1. La guerre est la grande destructrice des valeurs. L'inflation du crédit et de la monnaie, pratiquée par les Etats belligérants, a pu cacher ce fait pendant quelques années. Le mal n'en est que plus grave maintenant. La puissance d'achat d'une grande partie de la population européenne est aujourd'hui extrêmement affaiblie.

2. Les besoins pressants des armées en guerre avaient fait naître une quantité d'ateliers, grands et petits, qui, la paix venue, augmentèrent l'offre de produits industriels alors que la demande était de plus en plus réduite.

Les anciens établissements bien établis eux-mêmes avaient augmenté démesurément leur outillage. Cela pour plusieurs causes:

d'abord pour faire fructifier les gains extraordinaires réalisés par la guerre;

ensuite, dans l'idée erronée que l'après-guerre amènerait une période de grande prospérité, semblable à celle de 1871 à 1874;

enfin aussi pour soustraire autant que possible les bénéfices réalisés à l'impôt sur les bénéfices de guerre. C'est en construisant et en étendant continuellement le cercle des affaires qu'on pouvait le mieux voiler et absorber les gains.

3. Les banques aidèrent du reste à soutenir la folie générale par une inflation formidable du crédit. Elles avaient de grosses sommes disponibles qui cherchaient un emploi (dépôts de capitalistes indigènes et aussi étrangers craignant un engagement à long terme). Elles les mirent à la disposition des industriels. Des fabricants peu solvables obtinrent des crédits en blanc pour des montants considérables, constituant souvent le double et le triple des fonds propres.

Les gens de bon sens n'arrivèrent plus à se faire entendre. Tout le monde semblait pris d'une sorte de danse de Saint-Guy. Pourtant une des fonctions que doivent remplir les banquiers est celle d'avertir leurs clients des orages économiques qui se préparent. On a comparé avec raison leur rôle à celui des appareils météorologiques.

4. La facilité de trouver du crédit a sans doute contribué à la hausse continuelle des prix. Cette dernière s'accentua encore beaucoup après la cessation des hostilités. Des spéculateurs aveugles marchèrent dans le sens de la hausse sans réfléchir un instant où ils allaient. C'est à fin 1919 et au début de 1920 que le renchérissement atteignit son maximum.

5. Les ouvriers étaient fort demandés, vu le grand nombre d'ateliers. Les patrons se les arrachaient littéralement, à tel point que les syndicats durent prendre des mesures contre le «débauchage». — Toute marchandise dont la demande dépasse l'offre augmente de prix. Il en fut de même pour la main-d'œuvre. Les ouvriers devinrent de plus en plus exigeants et ils obtinrent gain de cause sur toute la ligne.

L'esprit révolutionnaire qui menaçait l'Etat et un curieux sentimentalisme social dans les sphères gouvernementales favorisèrent cette politique. On augmenta les salaires tout en diminuant la durée du travail.

De l'entreprise privée, le mouvement en faveur de la hausse des salaires et la diminution des heures de travail se reporta bientôt aux fonctionnaires d'Etat et des entreprises de transport.

Il dépassa, là aussi, la mesure. L'augmentation des impôts et des taxes de transport en fut la conséquence et se répercuta à son tour sur les prix de revient industriels et commerciaux.

6. La qualité du travail ne gagna pas dans cette course générale à la hausse des prix et des salaires. Bien au contraire. Une vague de paresse et de frivolité passait sur le monde et la réputation des produits industriels s'en ressentit.

7. Ajoutons à tout cela le fait que dans certains pays, tels que le Japon et les Indes, la grande industrie (surtout textile) a pu s'implanter et se fortifier pendant la

guerre et concurrence maintenant les anciens pays producteurs. Souvenons nous aussi que de grands pays européens ont été déchirés par la guerre et que les peuples sont loin d'avoir pu s'adapter aux nouvelles conditions d'existence et nous aurons esquissé, dans les grandes lignes, les faits qui ont amené la crise. La vie économique est comme un organisme. Si un membre souffre, le corps entier est malade. Il y a là un enchaînement merveilleux de causes à effets. Or jamais, auparavant, la vie économique du monde n'avait subi pareille secousse.

La crise a éclaté d'abord au Japon, donc dans un pays qui a profité de la guerre, mais c'est en Europe qu'elle sévit le plus et cela surtout aux abords immédiats des pays sortant de la fournaise de la guerre. C'est la preuve qu'il s'agit d'une crise économique universelle, suite inévitable de toute période de spéculation. Mais, pour la Suisse, la crise économique générale est aggravée dans une mesure extraordinaire par la crise des changes et cette dernière est une des conséquences directes de la guerre.

* * *

L'industrie horlogère, comme industrie de luxe, a toujours senti le contre-coup de n'importe quelle stagnation économique un peu générale. La crise actuelle nous frappe d'une façon particulièrement dure. Voici dans les grandes lignes les étapes parcourues par notre industrie depuis 1913. (Pour les détails, voir mon article paru dans cette revue en 1918.)

L'année 1914 semblait annoncer le retour d'une légère dépression périodique. L'exposition nationale montra cependant l'horlogerie à un niveau de perfectionnement technique et artistique inconnu auparavant.

La guerre éclate. Elle arrête du coup la belle prospérité. La fin de 1914 et le début de 1915 sont mornes. Cependant, au courant de 1915, la fabrication de munitions fournit du travail aux fabricants et aux ouvriers inoccupés. 1916 constitue une année de grande prospérité, l'horlogerie marchant très fort à côté des ateliers mécaniques travaillant pour les armées en guerre. La montre-bracelet était beaucoup demandée pour les soldats et les civils. Ce fut un grand succès pour notre industrie. 1916 fut l'année où tous les pays en guerre et les neutres jouissaient de cette pseudo-prospérité économique qu'occasionna momentanément le gaspillage effréné des deniers publics.

L'année 1917 fut déjà moins favorable. Un pays après l'autre proclama les interdictions d'importation. La Confédération arriva cependant encore à des «contingentements» plus ou moins satisfaisants, excepté pour l'Autriche-Hongrie dont les achats d'horlogerie tombèrent de fr. 15.870.726 en 1916 à fr. 404.697 en 1917.

En 1918, les frontières furent souvent fermées. Le commerce avec la Russie n'alla plus du tout. Les affaires en Europe devinrent de plus en plus difficiles. Mais si une porte se ferma, une autre s'ouvrit. Les Etats-Unis devinrent le premier client pour les mouvements de montres. En 1919, ils en achetèrent pour fr. 42.905.316.

Pourtant, dans l'ensemble, les affaires étaient irrégulières et saccadées. Les débouchés n'étaient pas le fait d'une demande normale, mais avaient des bases fortuites, passagères, souvent malsaines. Tel pays acheta des montres, souvent à l'aide de la contrebande, pour sauver une partie de la fortune se volatilisant par la dépréciation de la monnaie (Allemagne, Autriche, Russie, Pologne); tel autre en importa parce qu'il ne savait plus que faire de l'argent gagné par trop facilement par la spéculation (Cuba, par exemple).

Les Etats-Unis figurent depuis 1917 au premier rang parmi les clients de l'industrie horlogère. En 1913, ils n'occupaient encore que la sixième place. L'augmentation de la vente dans ce pays peut être occasionnée en partie par l'augmentation inouïe de la richesse générale, mais elle peut aussi avoir des causes temporaires, les usines américaines d'horlogerie ayant été désorganisées par la guerre.

Comme beaucoup de clients habituels ne fournissaient plus de commandes, les fabricants et négociants inondèrent littéralement de leurs produits ceux des pays qui jouissaient encore d'une prospérité relative, ainsi les pays du Nord, l'Espagne, les Indes, le Japon, la Chine et surtout les Etats-Unis.

Une partie des montres était de qualité misérable. Certaines fabriques ne cherchaient qu'à livrer. Elles fournissaient n'importe quoi, des pièces travaillées avec des matières premières mauvaises, d'autres mal terminées. Les pierres par exemple (rubis ou grenats) étaient souvent remplacées par une goutte d'émail ou de couleur. (Il paraît que des lots de ces montres, en partie pas même déballées, flottent encore aujourd'hui sur le marché américain.)

Les quantités de montres et de mouvements exportées avaient plutôt diminué depuis 1916 (1916: 17.998.775; 1917: 16.821.782; 1918: 15.395.542; 1919: 16.865.132 pièces), mais la valeur alla toujours en augmentant (1916: $207,_5$ millions; 1917: $210,_9$ millions; 1918: $215,_3$ millions; 1919: $314,_8$ millions).

La chose s'explique par la hausse sans mesure des prix. Ouvriers, fabricants, grossistes y allèrent à qui mieux mieux, chacun suivant ou dépassant même les instructions des groupements professionnels. Bien entendu, le stock subit la même plus-value. Le fisc fédéral put encaisser de jolies sommes sur les bénéfices de guerre.

Dans les pays à change déprécié, les boîtes en or servaient en grand à la thésaurisation, à la fuite «devant le Mark» surtout. Elles se payaient n'importe quel prix.

Beaucoup de gens crurent que cette vie durerait. Ceux qui, voyant plus loin, criaient casse-cou furent considérés comme esprits chagrins. (Les fabricants prudents réduisirent cependant, déjà en 1919, les ordres reçus à des proportions raisonnables.)

On sait que presque toutes les grandes crises économiques ont commencé par des crises financières (voir mon étude sur les crises dans l'industrie horlogère, Neuveville 1914).

Or, en 1919, le marché financier était déjà tendu. L'argent était rare et cher, du moins celui à long terme. La Banque nationale demandait pour avances sur titres le 6 %.

Il est vrai que la même banque abaissa le taux officiel d'escompte le 21 août de 5½ à 5 %. Mais cette mesure ne fut pas prise en considération de la situation monétaire en Suisse; elle le fut dans le but de favoriser la baisse des prix. (L'effet atteint fut le contraire de celui qui avait été désiré.)

Presque dans tous les pays, le taux d'escompte avait des bases artificielles. Il ne put donc servir, comme d'habitude, de baromètre à la vie des affaires. Cela explique, en partie du moins, le peu de prévoyance du monde des affaires.

Encore fin 1919, des journalistes contestaient le fait qu'on allait au devant d'une dépression générale. Pourtant, à ce moment-là, le Japon était déjà en pleine crise (de nombreuses suspensions de payements furent signalées de ce pays) et les commerçants durent voler du nord au sud et de l'est à l'ouest pour trouver encore un débouché, une porte ouverte pour leurs produits.

Pour 1920, des marchés importants avaient été conclus encore avec les Etats-Unis. Mais, à partir de mai, des signaux de ralentir la production furent donnés et bientôt après les annullations d'ordres pleuvaient. En octobre, ce fut le tour de Cuba qui, d'une prospérité inouïe, tomba sans transition dans un cataclysme épouvantable.

Loin d'arrêter la production à ce moment-là, le monde horloger fit du stock. On prévoyait une amélioration du change allemand de mois en mois et alors, disait-on, tout irait de nouveau bien.

Nous savons maintenant combien cette espérance était peu fondée.

Les fabricants craignaient également les obligations financières imposées, en cas de chômage, par la législation sociale nouvelle.

Ainsi, à fin 1920, les stocks étaient considérables et avaient épuisé les disponibilités financières, à une époque où on aurait dû commencer seulement à produire pour le magasin.

Au même moment, les banques, auparavant si larges avec les crédits, augmentèrent les taux des avances, refusèrent de nouveaux crédits et demandèrent brusquement le remboursement partiel, quelquefois complet, ou du moins la couverture des sommes avancées. C'était l'affolement, la crise financière en plein, le début du chômage en grand.

Voici maintenant quelques données statistiques illustrant les fluctuations du marché horloger:

Exportation d'horlogerie par année de 1913 à 1921.

Année	Nombre de montres et de mouvements finis	Valeur
1913	13.815.727	183.049.199
1914	10.019.005	120.813.099
1915	13.877.456	136.607.936
1916	17.998.775	207.576.764
1917	16.821.782	210.946.819
1918	15.395.542	215.270.887
1919	16.865.132	314.787.644
1920	14.616.639	325.582.000
1921	8.403.366	169.131.000

Exportation d'horlogerie par trimestre depuis 1920.

	Nombre de montres et de mouvements finis	Valeur
1er trimestre 1920	3.862.990	78.832.970
2e » 1920	3.859.017	83.973.568
3e » 1920	3.438.226	81.296.044
4e » 1920	3.456.560	81.480.768
1er » 1921	2.113.058	44.791.252
2e » 1921	2.286.326	44.230.000
3e » 1921	1.820.852	37.153.000
4e » 1921	2.182.601	42.376.000

Observations. La statistique douanière accuse la dépression tardivement. En 1920, il y avait déjà beaucoup de chômeurs et pourtant les chiffres ci-dessus n'indiquent, pour l'année en question, qu'un fléchissement lent et relativement léger de l'exportation. Cela provient du fait que l'exécution des ordres reçus demande plusieurs mois. La statistique douanière ne peut donc guère servir à prévoir les fluctuations du marché. Elle ne fait que les constater après coup. Il en est d'ailleurs ainsi avec la plupart des statistiques de ce genre. Seuls le taux d'escompte (et cela encore uniquement en temps normaux) et les renseignements privés sur les ordres reçus permettent de juger de la situation du marché dans un avenir proche.

La *statistique des boîtes de montres contrôlées* signale la dépression plus vite que celle des douanes; c'est que la boîte doit être commandée et livrée bien avant la date de l'exportation de la montre.

Année	Nombre de boîtes de montres contrôlées
1913	3.801.689
1914	2.385.300
1915	1.889.643
1916	3.783.160
1917	3.523.035
1918	4.007.116
1919	3.994.498
1920	2.370.903
1921	971.753

Pour les trois dernières années, voici les chiffres par mois:

1919	Nombre de boîtes de montres contrôlées	*1920*	Nombre de boîtes de montres contrôlées
Janvier	307.275	Janvier	254.016
Février	314.601	Février	269.190
Mars	369.686	Mars	244.943
Avril	342.274	Avril	197.200
Mai	324.714	Mai	214.635
Juin	298.370	Juin	212.260
Juillet	344.943	Juillet	194.648
Août	333.747	Août	166.943
Septembre	349.686	Septembre	184.341
Octobre	360.229	Octobre	165.500
Novembre	325.706	Novembre	153.887
Décembre	323.272	Décembre	113.297

1921	Nombre de boîtes de montres contrôlées
Janvier	70.969
Février	92.711
Mars	83.231
Avril	81.234
Mai	76.194
Juin	88.844
Juillet	69.880
Août	77.262
Septembre	81.308
Octobre	88.807
Novembre	92.811
Décembre	68.502
1922	
Janvier	57.098
Février	89.263
Mars	109.631

Observations. Le mois de janvier 1922 avec ses 57.098 boîtes n'atteint pas même *le sixième* de la production des meilleurs mois de 1919. On peut en conclure que la crise est particulièrement grave pour cette partie de l'industrie. Les chiffres pour février et mars accusent en revanche une reprise sensible.

Valeur moyenne des montres or, argent, métal et des mouvements finis.

Année	Montre or	Montre argent	Montre métal	Mouvement
1913	54,41	11,70	5,22	8,37
1918	66,98	15,75	7,19	14,18
1919	89,85	19,46	8,55	16,32
1920	103,32	23,50	9,44	20,91
1921	85,42	18,97	8,49	21,79

Observations. On sera frappé de la hausse de la valeur moyenne des mouvements en 1921. La chose s'explique probablement par le fait qu'on exporte maintenant surtout des mouvements de petits calibres ou de formes spéciales qui, évidemment, sont relativement chers.

Répartition de l'exportation par pays.

(Voir le tableau à la fin de ce travail.)

Chômage dans l'industrie horlogère et la bijouterie en Suisse.

Date	Chômeurs totaux	Chômeurs partiels	Nombre total des personnes atteintes	Personnes secourues
1920				
Fin février	91	—	91	65
„ mars	87	368	455	51
„ avril	81	390	471	51
„ mai	191	646	837	123
„ juin	172	756	928	77
„ juillet	502	4.890	5.392	153
„ août	380	8.038	8.418	153
„ septembre	297	8.534	8.831	155
„ octobre	496	9.855	10.351	347
„ novembre	750	13.230	13.980	529
„ décembre	1.262	13.312	14.574	872
1921				
Fin janvier	4.161	18.671	22.832	2.716
„ février	5.637	19.094	24.731	4.534
„ mars	7.120	16.649	23.769	5.467
„ avril	7.252	18.983	28.516	7.261
„ mai	11.288	17.267	30.409	9.965
„ juin	13.348	15.053	30.718	11.022
„ juillet	13.217	15.458	31.815	11.744
„ août	15.993	12.829	32.514	13.414
„ septembre	16.575	12.826	33.149	13.620
„ octobre	16.751	10.400	30.925	13.802
„ novembre	16.316	8.809	28.231	13.098
„ décembre	17.799	7.384	27.787	13.938
1922				
Fin janvier	17.729	6.593	26.699	14.046
„ février	16.836	5.132	24.579	14.578

Effets de la crise.

a) Sur l'industrie en général. Les chiffres indiqués montrent déjà quelques-uns des effets directs et indirects de la crise, soit diminution de l'exportation, baisse des prix et augmentation du chômage. D'ailleurs les causes et les effets des crises, ainsi que les remèdes, se mêlent si intimement qu'il est difficile de les scinder.

Les relations sont particulièrement intimes entre effets et remèdes, attendu qu'au fond l'application du remède est une suite du mal. On ne sait souvent sous quel chapitre traiter tel ou tel sujet. Malgré cela, je maintiens la subdivision indiquée. Elle constitue en elle-même un certain plan.

J'ai analysé les effets des crises horlogères dans mon étude: «Les crises de l'industrie horlogère dans le canton de Neuchâtel» (pages 155 et suivantes). J'y renvoie le lecteur pour les généralités et ne toucherai ici que ce qui caractérise la dépression actuelle.

La grande question pour l'entreprise privée dans des moments de stagnation des affaires, c'est de savoir s'il y a des réserves financières suffisantes. Jamais crise n'a surpris nos industriels autant que celle-ci. Nous avons vu plus haut pourquoi. La poussée à la hausse était irrésistible, le crédit trop facile. Celui qui n'aurait pas profité de ces conditions si favorables aurait été balayé ou du moins taxé d'incapable. Quand le délire devient général, il est difficile, voire dangereux, de garder le sang calme et de suivre une politique à part. Aussi des chefs capables et prudents sans cela avaient, lors de l'annulation subite des commandes, de grands stocks et de forts découverts à la banque. On peut se figurer dès lors quels soucis occasionnèrent les échéances auxquelles les rentrées de fonds ne correspondaient plus et avec quels ressentiments les industriels reçurent les avis des banques restreignant les crédits et demandant impatiemment des acomptes.

Le code des obligations protège le fournisseur contre le client qui rompt un marché. Malgré cela, il y a eu, paraît-il, peu de procès relatifs à cette question. Plutôt que d'insister sur l'exécution des contrats conclus en due forme, on usa du même procédé à l'égard de ses propres fournisseurs et ainsi de suite sur toute la ligne, depuis le client d'outre-mer en passant par l'exportateur, le fabricant d'horlogerie, le chef d'atelier, jusqu'au fournisseur de la matière première. On ne voulait pas froisser de bons clients, espérant en une reprise plus ou moins proche des affaires et comptant sur la reconnaissance de celui qu'on aurait ménagé. Probablement cette tactique était bonne pour l'ensemble de l'industrie, encore que beaucoup d'ordres donnés dans l'ère de la prospérité seront à jamais inexécutés sans compensation. Bien des faillites ont pu être évitées de la sorte et de même beaucoup de procès. Car les marchés n'étaient de loin pas tous stipulés de telle façon qu'il n'y ait pas matière à contestation pour des maisons acculées cherchant des biais et secondées par des avocats habiles.

Vis-à-vis des créanciers, on appliqua la politique des acomptes mensuels, dosés souvent par dixièmes. La prolongation des effets et la correspondance y relative devinrent les principales occupations et préoccupations des bureaux commerciaux. Ainsi on vit des comptoirs chargés de travail alors que les ateliers étaient vides depuis des semaines et des mois.

Les banques (comme nous avons vu) demandèrent vivement couverture des crédits en blanc ou couverture supplémentaire là où la chute des changes avait déprécié la valeur des titres étrangers déposés en garantie. Bien des membres de conseils d'administration de sociétés anonymes furent astreints à fournir personnellement des gages mobiliers et immobiliers ou des cautionnements. Là où il n'y avait plus de valeurs mobilières à saisir, les banques durent se contenter de marchandises. Elles préféraient évidemment des boîtes de métal précieux, mais faute de mieux se contentèrent aussi de montres prêtes. Bien des caisses d'horlogerie prirent ainsi le chemin des caveaux des banques.

Malgré l'indulgence avec laquelle les débiteurs furent en général traités par les créanciers, tous évidemment ne purent se maintenir à flot. Mais même dans ce cas on fit largement usage du sursis et du sursis extraordinaire et on préféra en général le concordat aussi peu rassurant qu'il fût à la liquidation forcée. Dans bien des cas, les créanciers mirent même encore du leur pour reconstituer l'entreprise en détresse ou du moins pour la tenir jusqu'au moment où la liquidation serait moins onéreuse. Car il faut se dire que tant les immeubles que l'outillage n'avaient pendant des mois plus aucun prix, par suite d'absence de toute demande. D'un autre côté, il est peut-être regrettable qu'on ait sauvé de cette façon des entreprises mal dirigées qu'il eût mieux valu, dans l'intérêt général, voir disparaître (voir page 9).

Jusqu'ici, avons-nous dit, les faillites furent relativement peu nombreuses. Leur nombre augmentera peut-être lors de la reprise des affaires, car alors les banques et les créanciers se décideront sans doute plus facilement à abandonner des débiteurs dont la situation est par trop compromise. Au début de la crise, toutes les entreprises étaient à tel point enchaînées que des mesures radicales auraient pu facilement amener la ruine générale.

Pour le moment, la plupart des entreprises saignent, c'est-à-dire travaillent à perte. La question se pose pour elles si la reprise des affaires viendra avant leur exténuation complète, car les frais généraux d'une fabrique ne peuvent être réduits à volonté quand le chiffre d'affaires baisse. Bon nombre de charges sont stables que l'entreprise marche ou non. D'autre part, un chef n'aime pas liquider un personnel habile et bien formé, ni modifier du tout au tout son organisation s'il peut espérer quelque peu sur une reprise non trop lointaine des affaires.

Les maisons les plus éprouvées sont celles qui ont travaillé avec beaucoup de fonds étrangers. Ces derniers coûtent extrêmement cher, vu l'intérêt et les commissions élevés que les banques demandent (ces derniers temps, il est vrai, une baisse du taux d'intérêt est intervenue), et pourtant on ne peut rembourser les emprunts tant que les affaires ne vont pas mieux et que le stock même ne peut être liquidé.

Le canton de Soleure fut le premier et le plus sérieusement atteint par la crise. A Granges, spécialement, la misère était grande. A l'heure qu'il est, 1922, c'est la contrée qui a peut-être le plus de travail. C'est dans le canton de Soleure que les salaires ont été abaissés le plus vite.

Quant aux ateliers, c'est ceux des monteurs de boîtes qui souffrent le plus (voir à ce sujet la statistique).

Les causes de ce fait sont multiples. En voici les principales: 1. Aux Etats-Unis, qui sont actuellement notre principal client, on vend surtout des mouvements sans boîtes. 2. L'industrie boîtière s'est établie pendant la guerre dans plusieurs pays qui, ainsi, se sont émancipés en une certaine mesure du moins (Angleterre, Allemagne, Japon). 3. Les montres à boîtes or et argent sont considérées comme articles de luxe et en conséquence frappées d'interdiction d'importation ou de contingentements. D'ailleurs la crise frappe toujours d'abord les objets de luxe.

b) Effets pour les ouvriers. Le tableau statistique du chômage (page 4) montre l'augmentation successive du chômage à partir de mai 1920 et le saut brusque à la fin de la dite année. C'est le fait que tout le monde ou à peu près a travaillé pour le stock qui est cause que le chômage n'ait commencé sérieusement qu'à fin 1920. Il aurait sans doute mieux valu cesser plus vite la production, attendu qu'à ce moment tous les prix des matières premières et du travail étaient à leur comble. On aurait pu reprendre le travail d'autant plus vite à des conditions meilleures et on n'aurait pas subi de si grosses pertes sur les produits en magasin. Les découverts des comptes à la banque et les frais qui en découlent auraient sans doute aussi été moins considérables.

On connaît les effets du chômage sur la classe ouvrière. La crise actuelle a frappé d'autant plus durement qu'elle est venue brusquement après une période de gros gains (malgré la vie chère). C'est toujours pénible d'attaquer l'épargne. Il faut des caractères de forte trempe et des liens d'affection solides dans une famille pour que le manque de travail et la diminution plus ou moins rapide du pécule n'occasionne pas des moments d'impatience, de mauvaise humeur et de désharmonie. Quant aux natures moins fines, leur égoïsme se manifeste crûment dans ces périodes et risque de compromettre la paix conjugale et familiale. Beaucoup de personnes s'aigrissent. L'oisiveté, forcée ou non, contribue à exaspérer les esprits. Là où les désœuvrés forment foule, les meneurs n'ont pas de peine à fomenter la révolte.

Il est difficile de se figurer tous les soucis, désillusions, chagrins, crève-cœur, sentiments d'aigreur et de haine qu'occasionne à la classe ouvrière une crise économique.

C'est la première fois que l'assistance-chômage fonctionne sur la base d'un arrêté fédéral. Malheureusement la crise a atteint une telle intensité et dure si longtemps qu'elle culbute toutes les prévisions financières, même les plus pessimistes. Les charges assumées par les communes, les cantons et la Confédération pour subvenir aux frais de chômage pèseront lourdement pendant des années sur les caisses publiques et, indirectement, sur les contribuables. Elles se feront sentir d'autant plus que les sources de revenus ont tari, du moins en grande partie.

* * *

«Quand l'industrie horlogère ne va pas, rien ne va» a-t-on dit autrefois dans le canton de Neuchâtel. Aujourd'hui, on peut dire de toute la Suisse: «Quand l'industrie ne va pas, rien ne va.»

L'agriculture elle-même s'est industrialisée et dépend pour une bonne partie de l'écoulement de ses produits à l'étranger. Aussi constate-t-on les effets de la crise dans tous les domaines de la vie économique. Le grand commerce souffre, les détaillants se plaignent, les artisans voient leur chiffre d'affaires diminuer de moitié et plus, le paysan a de la peine à vendre les légumes et le lait. Quant aux professions libérales, elles ne manquent pas de travail, mais les avocats, les notaires, les médecins ont des difficultés à faire rentrer leurs créances.

Pour le moment, seuls les fonctionnaires ne souffrent pas de la crise. C'est une compensation du fait qu'ils ont été les derniers à jouir de la hausse générale des salaires. Encore ne goûtent-ils pas avec tranquillité leur privilège. On le leur fait sentir et l'obligation absolue de faire des économies dans les administrations publiques menace dans une certaine mesure même leur existence.

Ainsi, la dépression est tout à fait générale, tant au point de vue moral qu'économique. On se rend compte que la Suisse en général et l'industrie horlogère en particulier ne sortiront pas de cette épreuve sans de grands sacrifices et un effort considérable.

Nous verrons dans le chapitre suivant quels sont les remèdes appliqués ou proposés pour nous sortir du marasme.

Remèdes à la crise.

Je diviserai les remèdes en deux groupes:

1. Mesures de l'Etat.
2. Mesures individuelles ou du moins d'ordre privé.

1. Mesures de l'Etat.

1. Inflation. Pendant que la crise sévit chez nous, l'Allemagne dont le change est très bas, en partie même à cause de ce change bas, jouit d'une «Hochkonjunktur» comme on dit là-bas. Quoi d'étonnant qu'on ait proposé à la Suisse le même «remède». «Ajoutez», disent les inflationnistes, «quelques centaines de millions de billets de banque à ceux déjà émis et vous verrez que l'industrie suisse reprendra. Vous sortirez en un clin d'œil de l'état d'atonie où se trouvent les affaires. Quant à l'emploi des billets à émettre, l'Etat trouverait facilement à placer cinq cents millions de francs, soit en électrifiant nos chemins de fer, soit en faisant des prêts à l'étranger, soit en remboursant des emprunts étrangers et internes, etc.»

L'autorité fédérale et la finance suisse n'écoutent pas ces voix de sirènes. A notre avis, avec raison. La monnaie est et doit rester la commune mesure des valeurs. L'Etat commettrait un grave abus de confiance en faussant sciemment cette mesure. Il favoriserait les uns, les débiteurs, au détriment des autres: les créanciers et tous ceux qui ont des économies, des assurances, etc., bref des valeurs exprimées en francs. On a peu d'égards depuis un certain temps pour la classe de citoyens qui épargne. Le fisc la taxe de toutes les manières. Et pourtant à quoi en serions-nous si l'esprit d'économie cessait une fois? — On est d'ailleurs loin d'être sûr qu'une inflation légère ferait baisser la valeur de notre monnaie par rapport à celle des autres pays. Une inflation forte en revanche aurait des effets plus néfastes que le mal qu'elle devrait guérir.

Les demandes d'inflation deviennent heureusement moins fréquentes et moins pressantes ces derniers temps. C'était un cri d'angoisse qui a trouvé son écho au moment où la crise était à son paroxisme.

2. Subsides de change. Une mesure étatiste plus sûre en faveur de l'industrie horlogère et de conséquences moins graves, parce qu'elle est moins générale, c'est le payement de subventions de change. C'est une forme spéciale de prime temporaire à l'exportation. La question fut ouverte officiellement le 1er juin 1921 par une requête adressée par la Chambre suisse de l'horlogerie au Conseil fédéral. La demande fut appuyée par la suite dans des conférences entre les délégués du Conseil fédéral d'un côté, les chefs des départements cantonaux de l'industrie de la région horlogère de l'autre, ainsi que par un postulat déposé au Conseil national. On parla d'abord d'une somme de 25 millions de francs.

Par message du 10 octobre 1921, le Conseil fédéral proposa aux Chambres de lui ouvrir un crédit de 20 millions afin de venir en aide à l'industrie horlogère dans le but de faciliter la reprise de la production et la vente de ses produits dans les pays à change déprécié.

L'idée fondamentale de la subvention est qu'il vaut mieux payer une certaine somme à l'industrie dans le but de procurer du travail aux ouvriers dans l'industrie qui forme leur métier que de verser les mêmes sommes à des chômeurs.

Les Chambres fédérales, sollicitées tout de suite de côtés différents, et irrésolues sur la portée de la mesure, ne purent se décider tout de suite mais consentirent enfin au mois de décembre à titre d'essai un quart de la somme demandée par le Conseil fédéral, soit 5 millions de francs.

L'arrêté fédéral en question est daté du 12 décembre 1921 et entra en vigueur le 15 décembre. En voici les principales dispositions.

Les produits mis au bénéfice des subsides sont:

a) la montre complète;
b) les articles de bijouterie en tant qu'ils sont en connexité avec l'horlogerie.

Les produits en stock utilisés pour l'exécution d'une commande ne peuvent bénéficier des subsides qu'à la condition d'être remplacés immédiatement par la fabrication de produits, identiques ou similaires, de valeur approximativement égale.

Sont en tout cas exclus du droit au subside:

a) les produits dont les parties constitutives ne sont pas de fabrication suisse;
b) les montres à l'état démonté;
c) les fournitures et pièces détachées.

Les subsides ne sont accordés que pour l'exportation dans des pays à change déprécié.

La perte sur le prix de revient, résultant de la différence entre le cours fixe et le cours réel lors du règlement de compte, est compensée par un subside qui peut atteindre au maximum le 30 % du prix de revient.

Par prix de revient, au sens du présent arrêté, il faut entendre les frais de fabrication, la part proportionnelle des frais généraux et une rémunération équitable du travail du fabricant exportateur.

Ne peuvent profiter des subsides que les entreprises inscrites au registre du commerce depuis le 1er janvier 1914 et qui pratiquent régulièrement dès lors l'exportation des montres et de la bijouterie.

Les fabricants doivent en outre occuper totalement ou partiellement leur personnel stable, à partir de l'octroi du subside.

Toute demande de subside doit être soumise par le fabricant exportateur à un syndicat patronal ou à un secrétariat d'une chambre de commerce.

La demande doit être accompagnée:

a) de la commande originale de l'acheteur;

b) de l'indication du prix de revient de la marchandise commandée et éventuellement du nombre de pièces en stock pouvant être utilisées pour l'exécution de l'ordre;

c) de la liste du personnel stable, occupé totalement ou partiellement, et de l'indication du nombre des heures de travail au moment de la présentation de la demande.

Après examen de la demande, le syndicat ou la chambre de commerce établit un bulletin-préavis pour le droit au subside et l'adresse à la Chambre suisse de l'horlogerie, laquelle enregistre la demande et la transmet immédiatement au commissaire fédéral.

Le commissaire fédéral statue sur la demande et, en cas d'admission, note le cours fixe sur le bulletin-préavis qui devient le bulletin d'admission.

Pour avoir droit au versement du subside, le fabricant exportateur devra présenter au commissaire fédéral:

1. un document justifiant qu'il a reçu le paiement de la marchandise et indiquant la date du paiement et le cours auquel il a été effectué;
2. la preuve que le stock a été reconstitué.

Le commissaire statue sur présentation de ces pièces et sur le vu de la facture et du bulletin d'admission, qui lui est transmis par la Chambre suisse de l'horlogerie et des industries annexes.

En cas d'allocation du subside, le commissaire en fixe le montant et donne immédiatement connaissance de sa décision à la Chambre suisse de l'horlogerie et des industries annexes qui opère le versement du subside.

Voici un exemple de la façon de compter les subsides de change.

Un fabricant reçoit une commande d'Allemagne:

	Prix de vente	Prix de revient
12 montres à fr. 50 prix de vente	600. —	
à fr. 47 prix de revient . .		564. —
fr. 600 au cours fixe adopté par le Conseil fédéral, soit 3. 40, donnent M. 17.647, que le fabricant réalise à l'échéance au cours de 2. 60, ce qui donne		458. 80
Son prix de revient étant de fr. 564, il perd la somme de		105. 20

ou le 18,5 %, somme qui sera payée au fabricant exportateur comme subside.

On peut se figurer que l'application de l'arrêté dans la pratique révéla tout de suite toutes sortes de difficultés et de lacunes.

Les critiques surgirent. Les uns émirent la crainte que le secours n'aurait pour effet que d'amollir les énergies, de faire naître des espoirs forcément déçus par la suite.

D'autres furent sceptiques devant le contrôle officiel des prix de revient; ils s'étonnèrent qu'aucune part n'ait été laissée, dans ce prix de revient, à l'amortissement des installations et des outillages, ils trouvèrent enfin les changes conventionnels fixés pour eux trop bas. Ils craignirent que la distinction entre prix de revient et prix de vente, telle que l'établit l'arrêté du Conseil fédéral, ne contribuât à ancrer dans l'opinion courante des erreurs de jugement. Actuellement les fabriques d'ébauches et beaucoup de patrons d'ateliers prétendent que le subside fédéral sert principalement à liquider des stocks au lieu de procurer du travail aux ouvriers. Et certains vont jusqu'à se plaindre qu'il n'avantage que ceux qui vendent à perte et les fraudeurs.

Certaines dispositions de l'arrêté durent être modifiées après peu de temps pour arriver à plus de souplesse dans l'application du principe.

La liste des pays à change déprécié et les cours fixes durent être revus. En voici la liste actuellement en vigueur:

Pays	Cours fixe
France	48. —
Belgique	48. —
Italie	28. —
Espagne	80. —
Hollande	195. —
Danemark	110. —
Norvège	91. —
Allemagne	3. 40
Autriche (Vienne)	—. 09
Hongrie (Budapest)	—. 95
Tchécoslovaquie (Prague)	12. —
Yougoslavie (Belgrade)	9. 65
Yougoslavie (Agram-Laibach)	2. 50
Roumanie (Bucarest)	5. —
Bulgarie	4. 20
Grèce	25. —
Pologne (Varsovie)	—. 19
Finlande	11. 80
Turquie	4. 50
Portugal (Lisbonne)	—. 52
Argentine	2. —

On crut au début que les 5 millions seraient immédiatement absorbés. On constate aujourd'hui qu'ils suffiront probablement jusqu'en automne.

Cela tient au fait que les changes fixes sont relativement bas et les marges qui en résultent petites. La marge est en effet d'autant plus petite que le subside n'est compté que sur le prix de revient. Les sommes à

verser par commande ne sont donc jamais très considérables. Ensuite il ne faut pas oublier que dans les pays à change déprécié, le pouvoir d'achat de la population est affaibli.

C'est là même une des grandes causes de la crise économique et des changes.

Les subventions de change sont encore fort discutées. Dans l'ensemble, on peut dire cependant qu'elles ont eu de bons effets. Plus de trois mille demandes ont déjà été adressées à la Chambre suisse de l'horlogerie. Le commerce avec les pays à change déprécié a subi une impulsion. On ne peut encore se prononcer si cette impulsion est passagère ou définitive.

3. Politique commerciale. Je mentionnerai ici pour mémoire quelques-unes des principales mesures de politique commerciale prises par le gouvernement fédéral pour favoriser l'exportation suisse ou pour combattre la dépression économique:

1. Le développement du service consulaire et la création d'un bulletin consulaire.

2. Démarches auprès des Etats étrangers pour demander la suppression des prohibitions d'importation pour les articles de luxe.

3. L'augmentation successive des droits de douanes et les interdictions d'importation en Suisse.

4. Le crédit de 40.000.000 francs accordé à la Roumanie. (Il est question d'accorder des crédits semblables à d'autres Etats encore, à la Yougoslavie entre autres.)

Je ne traiterai pas à fond ces mesures. Elles sont d'ordre trop général pour cette étude. L'augmentation des droits d'entrée et les interdictions d'importation intéressent cependant l'industrie horlogère à un haut degré. Les industries d'exportation en sont du reste plus ou moins les victimes. De tous temps, elles ont pratiqué la politique de la vie à bon marché, donc du libre échange. Toute politique protectionniste va à l'encontre de leurs intérêts. Aussi l'initiative dite douanière, dirigée contre les tarifs actuellement en vigueur, a-t-elle trouvé de nombreux partisans dans les centres horlogers. Il en est de même pour la lutte contre les monopoles de la Confédération.

4. Sursis extraordinaire. Une autre mesure étatiste pour parer aux effets de la crise, c'est le *sursis extraordinaire aux poursuites,* créé par ordonnance du Conseil fédéral du 4 avril 1921 avec application facultative pour les cantons. Le canton de Soleure et le Jura bernois en ont profité. Le canton de Neuchâtel a préféré s'en tenir aux dispositions de la loi fédérale sur les poursuites pour dettes et faillite. Le sursis extraordinaire est en effet une arme à double tranchant. Il n'est pas fait pour rétablir la confiance, restaurer le crédit et donner le courage nécessaire à une reprise vraie des affaires. On est d'ailleurs un peu trop porté depuis quelques années à favoriser le débiteur au détriment du créancier. Je n'en veux pour preuve que les nombreux concordats homologués par trop facilement. Il semble presque qu'on veuille ériger en principe l'idée que les créanciers sont, d'emblée, responsables de la façon de traiter les affaires par le débiteur. Ne voit-on pas des concordats curieux stipulant abandon pur et simple de l'actif et d'autres où le débiteur payera le 30 ou le 40 % de ses dettes en quatre ans et plus.

L'humanitarisme est une belle chose; reste à savoir si, dans l'occurrence, il ne se manifeste pas au détriment de l'ensemble. C'est le cas s'il contribue à diminuer et à supprimer le sentiment de la responsabilité, le seul terrain solide sur lequel puisse normalement se faire, pour le plus grand profit de tous, le mouvement économique.

César Birotteau, un héros des romans de Balzac, tombé en faillite, n'a plus eu qu'un but dans sa vie: à force de labeur, d'économie et de volonté parvenir à se réhabiliter. Le héros de Balzac paraît vieux jeu aujourd'hui où certains brasseurs d'affaires déposent leur bilan avec une désinvolture effarente. Pourtant César Birotteau est un type de brave homme qu'il serait bon de ne pas oublier. Ou n'est-ce plus aujourd'hui un sentiment d'une certaine valeur que de «pouvoir un jour se montrer le front blanc et l'œil à hauteur d'homme»?

Avec cela, je ne voudrais pas nier la valeur réelle du concordat s'il est appliqué à bon escient (voir ce que j'ai dit à ce sujet à la page 5).

Une certaine reconstitution de l'industrie horlogère est d'ailleurs une absolue nécessité. La production est trop grande par rapport aux possibilités d'écoulement des montres ces prochaines années. On ne peut pourtant pas s'attendre à vendre en 1923 et 1924 plus d'horlogerie qu'en 1913. Donc l'outillage ajouté depuis la guerre à celui qui existait déjà avant est de trop. La crise est dure, mais si on n'en enraye pas la marche, elle a l'effet purifiant de l'orage. Plus vite les positions intenables sont abandonnées, plus vite on constatera la reprise des affaires. Au contraire, plus on renvoie, par des mesures artificielles, le cours normal des choses, plus la guérison est lente à venir et plus le dénouement fatal sera terrible.

5. Assistance des chômeurs. Si les mesures étatistes esquissées jusqu'ici ont pour but de secourir l'entreprise et indirectement l'industrie dans son ensemble, l'assistance des chômeurs est destinée à alléger le sort des ouvriers sans travail.

La question du chômage occupe les autorités fédérales depuis 1905. En 1907, le Conseil fédéral y consacra un volumineux rapport de 341 pages avec des travaux de M. J. Vogelsanger sur les bureaux de placement, et M. E. Hoffmann de Frauenfeld sur le chômage proprement dit.

Les Chambres suisses décidèrent de se vouer d'abord aux assurances-maladies et accidents et aux bureaux de placement. Le 29 octobre 1909 fut voté un arrêté accordant l'appui financier aux bureaux de placement (50.000 francs par an).

Quant à la création de caisses de chômage, elle fut abandonnée aux cantons. Les principaux cantons horlogers (Neuchâtel, Berne, Genève) recueillirent des sommes assez rondelettes par des tombolas (Neuchâtel 46.000 francs, Berne 125.000 francs).

Dans le canton de Neuchâtel, M. le Dr A. Pettavel, chef du Département de l'Intérieur et de l'Agriculture, élabora un projet de loi sur une caisse cantonale d'assurance obligatoire contre le chômage.

La loi ne fut pas votée. Il est cependant intéressant d'en comparer les bases avec celles du décret fédéral du 29 octobre 1919.

L'indemnité journalière de chômage était fixée par le projet de loi de M. Pettavel à

fr. 2. — pour ouvrier célibataire,
» 2. 50 » » marié,
» 1. 50 » ouvrière célibataire,
» 2. — » » mariée,

en plus, pour chaque enfant au-dessous de 17 ans, fr. —. 25.

L'arrêté du Conseil fédéral fixe le montant des secours en cas de chômage total à 60 %, ou si le chômeur remplit une obligation légale d'assistance, à 70 % du gain normal, au maximum fr. 5 par chômeur ne remplissant aucune obligation légale d'assistance, fr. 8 par chômeur remplissant une obligation légale d'assistance à l'égard d'une personne, pour chaque personne en plus fr. —. 50.

L'arrêté fédéral est donc beaucoup plus large, même en tenant compte de la diminution de la puissance d'achat de l'argent. Aussi les charges occasionnées par l'assistance-chômage sont-elles extrêmement lourdes et pour les patrons, et pour les communes, les cantons et la Confédération. A l'heure qu'il est (mars 1922), le Conseil fédéral voudrait abaisser le dédommagement; cela en tenant compte de la baisse survenue dans les prix. Il propose un abaissement général des subventions de 20 % en moyenne. Mais les ouvriers résistent et organisent un peu partout des meetings de protestation, ainsi pour la contrée horlogère à La Chaux-de-Fonds et à Bienne. On peut constater pour la centième fois le fait que c'est une mauvaise politique, si on veut contenter son hôte, que de le loger d'abord au salon et ensuite sous les combles. Le procédé contraire donne des résultats meilleurs.

Le projet de loi neuchâtelois tablait sur une indemnité de chômage pour 25 % des ouvriers en moyenne, c'est-à-dire 76 journées de travail par ouvrier en supposant que la crise durerait une année. Or la crise actuelle dure avec une acuité croissante voici deux ans et on n'en voit pas la fin. Le fonds fédéral de chômage créé par arrêté du Conseil fédéral du 24 mars 1917 et se montant à 95 millions de francs est absorbé complètement. Il en est de même des fonds cantonaux et la crise continue de plus belle. C'est dire qu'il est extrêmement difficile, sinon impossible, de trouver une base mathématique pour l'assurance-chômage. La crise actuelle en tout cas dépasse en violence et durée tout ce qu'on aurait pu s'imaginer. Ce n'est plus une crise, dit-on dans les cercles horlogers, habitués pourtant aux stagnations économiques, c'est une *débâcle*.

* * *

L'industrie horlogère a demandé, comme nous avons vu, un secours financier à la Confédération sous forme de subventions de change. Elle envisage que c'est là une compensation juste des charges supplémentaires que lui occasionne la politique protectionniste poursuivie par le Conseil fédéral et la majorité des Chambres. Pour le reste, les cercles horlogers demandent à grands cris la restriction de l'intervention et des attributions des pouvoirs publics. Il y a, d'après eux, trop de fonctionnaires. En en diminuant le nombre, disent-ils, on rendra libres des forces qui fructifieront le travail dans l'agriculture, l'industrie et les arts et métiers. Partout il faut diminuer le gaspillage, réduire les frais généraux. L'Etat doit donner l'exemple. C'est l'effort individuel qui nous sortira du bourbier et non l'interventionnisme.

2. Remèdes individuels.

De tous temps, le développement de la technique industrielle et commerciale a été considéré comme un des meilleurs moyens de sortir d'une crise. Aussi nos techniciens et nos chefs d'usines ne chôment pas, mais cherchent par tous les moyens une issue du marasme.

Au point de vue de la technique industrielle, voici de quels côtés on travaille:

1. *On cherche des nouveautés.* Pour le moment, ce sont les petites pièces 8—5‴ à formes rectangulaires, ovales, etc., qui ont quelque attrait pour les acheteurs. Mais dès qu'un filon semble vouloir «donner», c'est-à-dire qu'une spécialité est demandée, un grand nombre d'ateliers et de fabriques s'y jettent, et bientôt l'offre dépasse de nouveau la demande.

Il ne sera sans doute guère possible de trouver un équivalent à la montre-bracelet qui, en 1915 à 1916, donna tout à coup une si grande impulsion à l'industrie horlogère, attendu qu'elle était demandée par centaines de grosses.

Comme en 1914, on cherche aussi maintenant des industries nouvelles.

Un concours d'idées a été ouvert à La Chaux-de-Fonds au mois d'octobre de l'année passée. La commission dite des industries nouvelles avait prévu 5 prix de fr. 500 à fr. 100. Près de cinquante propositions lui furent soumises. Parmi les plus intéressantes citons l'introduction à La Chaux-de-Fonds de la fabrication des couteaux.

Jusqu'à présent, toutes ces industries «nouvelles» ont cédé le pas à l'industrie horlogère dès que cette dernière allait de nouveau. Je pense que maintenant encore la population de nos contrées horlogères préférera la fabrication des montres à toute autre industrie, tant qu'elle peut espérer y trouver son existence.

2. Un autre moyen pouvant procurer de nouvelles commandes, c'est le *perfectionnement de la qualité.* On parle depuis longtemps d'interchangeabilité. Jusqu'ici elle existait plutôt sur le papier qu'en réalité. Actuellement, il y a cependant des fabriques qui sont arrivées à un tel point de perfectionnement technique qu'elles permettent aux clients de mélanger les pièces de 6 ou 12 montres et peuvent garantir que toutes les montres seront remontées sans difficulté et sans que des retouches soient nécessaires.

3. Le moyen le plus sûr cependant de ranimer les affaires, c'est *la réduction des prix.* On espère y arriver: d'abord par une baisse des salaires, devenue possible parallèlement avec la baisse du coût de la vie; ensuite, par une production toujours plus rationnelle où tout gaspillage est évité. Utiliser plus complètement les matières premières, éviter toute perte de matière et de temps pendant la production, tirer le meilleur parti possible de la main d'œuvre, des machines, du capital engagé, serrer et serrer encore les frais généraux, voilà, dans les grandes lignes, dans quelles directions les recherches tendent. Le système Taylor et toute l'organisation dite scientifique du travail dans les usines sont étudiés et les directeurs de fabriques en prennent ce qu'ils considèrent comme utilisable pour eux.

Quant à la technique commerciale, on se rend compte que l'avenir proche appartient à celui qui arrive le premier à organiser la vente des montres dans l'extrême Orient, au Japon et plus encore en Chine. L'établissement de succursales dans ces pays demande cependant d'importants capitaux. Seules les grandes maisons pourront y arriver de par leurs seules ressources. Pour les autres, il n'y aura que deux moyens: soit se grouper, soit passer par des intermédiaires.

Le *groupement des concurrents* pourrait sans doute occasionner une grande économie de frais généraux. Mais la mentalité de nos fabricants n'est guère favorable, pour le moment, à l'entreprise collective. Tant qu'il y a un rayon d'espoir de réussir tout en gardant son indépendance, on évite de se lier.

Cependant, la situation est grave. Il vaut pourtant mieux sacrifier une partie de son indépendance que perdre le tout; et il s'agit de se décider avant qu'il soit trop tard. Qu'on se figure les économies de frais qui sont possibles si un certain nombre de fabricants de genres différents s'unissent pour créer un comptoir central de vente. Frais de bureau, de voyage, de réclame, de ports, d'assurance, etc., etc., se réduiraient considérablement. Peut-être pourrait-on même créer une centrale de paiements pour toute l'industrie horlogère.

L'effort collectif pourrait d'ailleurs donner des résultats positifs dans d'autres domaines encore. L'«Effort» (journal quotidien paraissant à La Chaux-de-Fonds) trace tout un programme d'action collective. Le voici:

a) questions techniques: normalisation horlogère, contrôle de la bienfacture, création d'une marque collective, etc.;

b) questions économiques et financières: recherche de nouveaux débouchés, réclame collective, lutte contre la concurrence déloyale de l'étranger, propagande, entente avec la concurrence intérieure, étude des questions financières touchant l'horlogerie, obtention de crédits à longue échéance, lutte pour l'amélioration des conditions bancaires, etc., etc.;

c) questions politiques: lutte contre l'autorité gouvernementale, contre les tarifs douaniers, contre les restrictions, contre les impôts exorbitants, contre les tracasseries de l'administration, pour l'obtention de meilleures communications, pour l'abolition des formalités internationales;

d) questions sociales enfin: règlement intérieur du travail, de l'apprentissage, conditions de l'établissement de fabriques nouvelles, contrats collectifs avec les techniciens et avec les ouvriers, négociations avec les uns et les autres au sujet des salaires, des heures de travail; œuvres corporatives, cités-jardins, caisse d'assurance professionnelle contre le chômage, salaire familial, mesures contre l'expatriation des ouvriers qualifiés, des techniciens, etc., etc.

Monsieur Diem, secrétaire de la Chambre cantonale bernoise de commerce de Bienne, propose la création d'une institution fiduciaire pour l'horlogerie à l'instar de celle qui existe pour l'hôtellerie.

Si le groupement professionnel a de bons effets dans bien des cas, il s'est aussi révélé, depuis la guerre surtout, comme obstacle au fonctionnement normal des lois économiques. Il empêche en effet, comme l'étatisme, le jeu libre de l'offre et de la demande. Cela peut être bon quand la concurrence est exagérée et affaiblit par trop la position des producteurs à l'égard des consommateurs. A l'heure qu'il est, les syndicats servent souvent à prolonger l'existence de situations acquises. Ils empêchent ainsi un ajustement rapide des prix à la

situation du marché et contribuent à rendre la crise plus longue et en fin de compte plus néfaste pour l'ensemble. Cela moins d'ailleurs dans l'industrie horlogère que dans d'autres domaines.

Pour le moment, on constate un double courant dans les esprits. D'un côté l'individu aspire à plus de liberté, après tant d'années d'emprise de la part de l'Etat et de la société. Le libéralisme économique et politique est sans aucun doute de nouveau en vogue.

Ce qui renforce l'individualisme, c'est aussi l'idée que dans des cataclysmes comme celui que nous traversons, c'est un peu le «chacun pour soi» qui est la meilleure politique.

D'un autre côté, l'effort collectif a aussi sa raison d'être, plus maintenant peut-être que jamais. Cela pour autant du moins qu'il permet de produire à meilleur compte, et d'éviter de faux frais, ainsi que des liquidations ruineuses pour l'ensemble.

On ne sait encore de quel côté les choses iront.

L'individualisme est fort dans l'industrie horlogère. Cela tient, croit la Fédération horlogère du 30 octobre 1920, au fait qu'elle comprend, en dehors de quelques grands établissements, toute une légion de fabricants de moyenne et petite importance, tandis qu'en général les autres industries principales n'embrassent qu'un nombre très restreint d'exploitations, mais d'une grande envergure. D'autre part, nos fabricants disposent d'une grande dose de bon sens. S'ils voient que l'effort collectif donne manifestement pour le grand nombre des résultats supérieurs à l'effort individuel, ils n'hésiteront pas à s'y rallier. Le résultat des deux tendances sera peut-être un *regroupement partiel des forces*. Je ne pense pas que soit l'individualisme absolu, soit l'effort collectif l'emportera à l'exclusion de l'autre tendance.

L'avenir de l'industrie horlogère, comme celui de tout notre pays, dépend dans une large mesure de la tournure que prendra la *politique internationale*, sur laquelle nous ne pouvons rien ou à peu près rien.

Si l'appauvrissement de l'Europe s'accentue au lieu de diminuer, alors notre avenir est noir. Les marchés d'outre-mer ne peuvent pas remplacer ceux des pays voisins, du moins pas à brève échéance.

Si, au contraire, les esprits s'apaisent et s'orientent vers une solidarité internationale, alors l'industrie horlogère elle aussi sortira de la fournaise, éprouvée sans doute, mais toujours encore comme une des branches les plus solides et les plus belles de notre vie économique nationale.

En attendant (je répète à ce sujet ce que j'ai dit dans un article paru dans l'Annuaire du commerçant pour 1922), c'est se leurrer de vains espoirs que de croire à la possibilité d'appliquer à la crise un remède héroïque pour la faire cesser comme par enchantement. C'est bien plus un «régime hygiénique» qui convient à l'état de langueur économique dans lequel se trouve plongé le monde en général et notre pays en particulier.

Les bases premières de ce régime sont le respect des lois économiques, la volonté de gagner sa vie, non en spéculant, mais «à la sueur de son front» et dans une stricte honorabilité, le sentiment de responsabilité au haut et au bas de l'échelle sociale, et, dans les affaires publiques, l'esprit d'économie.

Il faut des efforts de longues années pour guérir le monde.

	1913		1918		1919		1920		1921	
	Rang	Valeur	Rang	Valeur	Rang	Valeur	Rang	Valeur	Rang	Valeur en 1000 fr.
Allemagne	1	32.621.274	3	14.417.269	4	15.991.496	13	7.364.631	6	6.981
Grande-Bretagne	2	31.115.359	2	41.630.130	2	42.687.922	2	32.719.358	2	18.260
Autriche-Hongrie (1921 : Autriche seule)	3	14.595.115	7	6.346.927	20	4.008.443	28	1.801.809	22	1.502
Russie (Pologne depuis 1920)	4	13.695.523	24	1.557.583	15	4.711.591	39	401.998	47	106
Italie	5	12.198.138	11	5.882.952	3	21.924.493	12	7.436.292	7	6.805
Etats-Unis	6	8.608.888	1	43.569.922	1	58.088.347	1	68.396.998	1	35.180
République Argentine	7	5.998.367	12	5.513.077	14	7.352.376	6	14.077.421	10	4.845
Espagne	8	5.349.697	5	7.314.489	7	12.762.468	4	19.026.774	5	7.494
Indes britanniques	9	4.508.226	4	7.590.293	6	13.037.196	3	21.049.964	9	5.020
France	10	3.872.645	10	5.979.747	5	13.656.565	8	9.222.906	8	5.263
Belgique	11	3.506.677	39	34.212	8	10.558.900	16	5.875.894	13	3.572
Brésil	12	3.256.745	23	1.960.936	21	3.822.487	11	7.888.418	26	1.221
Canada	13	2.995.789	16	3.444.393	18	4.391.361	9	8.701.082	12	4.226
Pays-Bas	14	2.170.437	13	5.196.517	13	7.661.714	15	6.001.541	11	4.411
Chine	15	2.138.331	8	6.308.383	11	8.996.177	7	11.653.098	4	7.852
Chili	16	1.897.486	25	1.549.081	29	1.303.651	25	2.559.715	27	1.188
Turquie d'Europe (1920 : Turquie seule)	17	1.896.940	15	4.654.455	16	4.500.215	22	3.047.230	29	622
Suède	18	1.849.746	6	6.527.370	9	10.527.044	17	5.279.128	19	1.932
Japon	19	1.825.152	9	6.017.878	12	8.411.518	5	18.199.237	3	15.794
Danemark	20	1.817.563	14	4.818.456	10	9.573.616	18	4.868.740	17	1.971
Egypte	21	1.594.172	18	2.921.558	22	3.583.089	19	4.468.449	25	1.294
Portugal	22	1.369.540	30	1.108.675	24	2.578.580	35	1.454.281	41	176
Reste de l'Amérique du Sud	23	1.196.766	27	1.175.995	27	2.171.086	23	2.891.371	—	—
Inde néerlandaise	24	1.166.877	26	1.179.469	32	1.072.125	20	4.080.041	14	3.017
Mexique	25	1.068.738	37	255.765	36	678.962	34	1.471.425	15	2.322
Roumanie	26	1.038.019	—	—	25	2.310.081	37	776.554	23	1.378
Amérique centrale	27	801.263	20	2.325.064	19	4.048.878	21	3.064.054	37	304
Norvège	28	689.388	17	3.157.441	17	4.435.273	27	2.042.279	34	503
Autres pays	29	634.333	38	191.506	41	204.747	41	377.654	—	—
Turquie d'Asie	30	611.706	33	462.390	28	1.344.528	—	—	—	—
Algérie-Tunisie-Maroc (1921 : Algérie seule)	31	477.374	35	272.463	30	1.103.237	40	380.645	50	39
Colombie	32	443.348	36	268.987	38	577.394	29	1.748.007	32	558
Australie	33	355.712	19	2.621.061	26	2.285.426	14	6.361.025	20	1.766
Serbie	34	351.502	40	13.446	39	419.998	42	144.077	42	167
Bulgarie	35	279.966	22	2.102.795	40	285.664	—	—	—	—
Grèce	36	247.027	21	2.123.687	23	2.935.391	33	1.551.609	36	340
Reste de l'Afrique	37	240.544	31	694.848	37	595.481	38	745.842	—	—
Philippines	38	219.223	32	537.274	31	1.072.534	32	1.567.749	48	90
Siam-Indo-Chine (1921 : Siam seul)	39	131.434	34	421.293	35	835.967	31	1.651.181	43	143
Nouvelle Zélande	40	122.041	—	—	—	—	—	—	—	—
Afrique australe	41	73.273	29	1.468.771	34	884.487	26	2.399.760	28	807
Océanie	.	.	28	1.159.516	33	914.154	30	1.660.241	30	612
Cuba-Jamaïca (1921 : Cuba seul)	.	.	.	.	.	.	10	8.315.716	18	1.936
Straits	.	.	.	.	.	.	24	2.616.455	35	441
Tchécoslovaquie	.	.	.	.	.	.	36	1.019.767	16	2.006
Finlande	.	.	.	.	.	.	.	.	21	1.602
Pérou	.	.	.	.	.	.	.	.	24	1.321
Uruguay	.	.	.	.	.	.	.	.	31	569
Syrie	.	.	.	.	.	.	.	.	33	506
Indo-Chine	.	.	.	.	.	.	.	.	38	251
Mésopotamie	.	.	.	.	.	.	.	.	39	192
Afrique orientale	.	.	.	.	.	.	.	.	40	176
Congo	.	.	.	.	.	.	.	.	44	139
Maroc	.	.	.	.	.	.	.	.	45	107
Jamaïque	.	.	.	.	.	.	.	.	46	107
Hongrie	.	.	.	.	.	.	.	.	49	41