

moyen de ces importations que le transfert a été fait de l'étranger au Royaume-Uni, de la majeure partie du revenu britannique en raison des intérêts et dividendes provenant de services rendus. Le cadre de ces transferts s'étant rétréci, la situation financière de divers pays débiteurs se gâta et plusieurs d'entre eux ne purent faire face à leurs échéances; de plus le numéraire étranger se fit excessivement rare dans divers pays de l'Europe centrale qui avaient l'habitude de placer une grande partie de leurs exportations en Grande Bretagne ou dans d'autres pays faisant affaire sur le marché britannique et de financer leurs achats de produits primaires avec le surplus de leurs exportations.

Ce traitement injuste qui existait avant 1931 dans le commerce international tendit à s'adoucir lorsqu'il fut reconnu qu'à la longue, un pays qui empêche ses importateurs d'acheter sur les marchés les plus bas nuit à sa propre économie. De telles considérations furent cependant mises presque complètement de côté après la crise financière, lorsque chaque pays sentit la tension économique à laquelle il était exposé à la suite de la perturbation passagère qui se produisait à l'étranger. Les changements de prix survinrent trop rapidement et furent trop marqués pour que l'économie domestique puisse s'adapter sans heurt à la nouvelle situation compétitive, et la protection de cette économie contre l'affaïssissement complet sembla plus importante que l'échange de produits avec les pays étrangers. La consolidation des mesures de protection qui suivirent, eurent toujours en pratique, un effet désavantageux en ce qu'elles entravèrent le commerce avec les pays industriels et producteurs de denrées alimentaires; mais des mesures, désavantageuses même dans leur forme, furent aussi adoptées dans des proportions inimaginables quelques années plus tôt. En peu de temps, s'insinua une technique partiellement nouvelle de régler le commerce des marchandises aussi bien que les autres échanges internationaux. Ses principaux recours étaient, dans les pays créditeurs, des restrictions quantitatives sur les importations et, dans les pays débiteurs, un contrôle de l'échange. Ce contrôle qui s'associait souvent aux moratoires sur les dettes ouvrit la voie à des conventions de compensation pour paiements et à des subventions variables pour l'exportation et contribua à rétablir l'équilibre dans les transactions bilatérales. Toutes ces mesures sont nettement désavantageuses en substance, sinon dans leur forme. Dans le cas des conventions de compensation, l'effet désavantageux réside dans la tentation qu'elles offrent à un pays dont le solde de compensation est actif d'empêcher l'accumulation de valeurs improductives à l'étranger par l'augmentation de ses importations de son partenaire, même si ces importations additionnelles exigent des prix plus élevés que ceux qui prévalent ailleurs.

Il n'est pas possible d'indiquer en détail jusqu'à quel point ces mesures ont affecté la distribution du commerce, mais l'attention peut s'arrêter sur la tendance à augmenter les échanges qui se développent au sein de certains groupes plus ou moins définis de pays. Les empires mondiaux sont un exemple de tels groupements, et particulièrement le Commonwealth Britannique où le commerce entre les membres du groupe représente une plus grande proportion du commerce total du groupe. Un autre groupement est celui des pays débiteurs à faibles numéraires entre lesquels des conventions mutuelles de compensation ont contribué à accroître la proportion de leur commerce entre eux dans leur commerce total. Ce changement de distribution a été déterminé, non par les prix en cours sur les marchés d'importation et d'exportation intéressés, mais par le désavantage créé par la politique commerciale.

Facteurs récents.—Malgré les restrictions commerciales décrites plus haut, la hausse des prix des produits primaires depuis 1935 et l'empressement avec lequel les pays à numéraire libre ont accepté ces produits, ont été singulièrement profitables