

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

Herausgeber: Société d'Etudes Economiques et Sociales

Band: 32 (1974)

Heft: 2

Buchbesprechung: Bibliographie

Autor: [s.n.]

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 16.01.2026

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

Bibliographie

La stratégie commerciale du développement¹

Par sa publication de 1964 consacrée au commerce extérieur et au sous-développement, l'auteur s'était déjà révélé un spécialiste averti des problèmes du tiers monde. Le présent ouvrage aborde les questions sous un éclairage quelque peu différent et tient largement compte des événements qui se sont succédé depuis dix ans.

Il faut avouer qu'aujourd'hui, nous regrettons surtout de n'avoir pas lu ce livre, sorti de presse au milieu de l'an dernier, avant la crise du pétrole qui éclata le 17 octobre 1973. Il serait intéressant de savoir si les premiers lecteurs, les plus pressés, ont saisi l'importance capitale d'une telle étude. Actuellement, la politique commerciale suivie par les pays producteurs de pétrole apparaît au grand jour. On a pu croire que les mesures prises à l'encontre de l'Occident, du Japon, des Etats-Unis étaient de nature politico-militaire, en rapport direct avec le conflit du Moyen-Orient. Ce serait commettre là une bien lourde erreur. M. de Lacharrière consacre l'essentiel de son étude à montrer, à prouver sur la base des documents les plus officiels et les plus sûrs, que la politique commerciale des pays du tiers monde correspond à une stratégie à long terme dont les nations développées sont appelées à faire les frais. L'auteur annonce à plusieurs reprises (notamment aux pages 46 et 71) ce que, quelques mois après la publication de son ouvrage, on appela la crise pétrolière. Il y fallait du courage. M. de Lacharrière n'en manque certes pas. Calmement, froidement, ce spécialiste de la stratégie adoptée par le tiers monde et suivie avec une patience, une opiniâtreté redoutables, nous avertit de ce qui nous attend au bout du chemin où, naïvement, nous nous sommes engagés.

Il n'est jamais trop tard pour comprendre. Rien de ce qui a été écrit depuis le 17 octobre 1973 ne permet de saisir clairement la nature de la crise. Trop de commentateurs s'évertuent à nous présenter celle-ci comme un accident de parcours. Il s'agit davantage du premier résultat obtenu par une stratégie de grand style menée par le tiers monde qui considère que les pays riches ne sont pas réellement des alliés, mais plutôt des adversaires. Il faut avoir étudié l'ouvrage de M. Guy de Lacharrière pour comprendre clairement ce qui se passe, et surtout ce qui risque de se passer encore au cours des prochaines années si nous ne réagissons pas pour nous défendre contre la guerre économique qui nous est déclarée.

Les armes utilisées dans cette stratégie sont multiples. Elles forment un tout, très savamment coordonné. On ne peut ici que se limiter à l'énumération de quelques-uns des moyens utilisés par le tiers monde pour parvenir à ses fins.

En premier lieu, il y a l'ONU, composée de 132 nations, dont une centaine appartiennent au tiers monde. La majorité est donc assurée à celui-ci, qu'il s'agisse de la majorité simple, ou de la majorité qualifiée des deux tiers des voix. En effet, à l'exception des organismes créés à Bretton Woods, le principe: «Un Etat, une voix» prédomine aujourd'hui dans presque toutes les organisations internationales.

¹ GUY de LACHARRIÈRE: *La stratégie commerciale du développement*. Presses Universitaires de France, Paris 1973; 238 p.

Mieux encore que l'ONU, la CNUCED – qui d'ailleurs en dépend – sert de tribune au tiers monde pour attaquer les nations industrielles et répandre dans le monde les slogans à l'aide desquels on affaiblira l'Occident en lui donnant mauvaise conscience. Parmi ces mythes, M. de Lacharrière fait figurer en bonne place ce qu'il nomme le dogme de la dégradation constante des termes de l'échange. L'économiste argentin Raoul Prebisch, qui ne fut pas sans raisons nommé secrétaire exécutif de la première CNUCED, se fit comme on sait le champion de cette théorie fameuse que les pays industriels ont accepté avec une naïveté déconcertante. Avant les augmentations extravagantes du prix du pétrole brut que nous avons connues dernièrement, M. de Lacharrière conteste déjà formellement la valeur scientifique de cette théorie que chacun invoque sans jamais la vérifier. On peut dire qu'aujourd'hui il ne fait plus aucun doute, dans l'esprit de toute personne de bonne foi, que les termes de l'échange sont toujours plus défavorables aux nations industrielles, cependant que les pays pétroliers du tiers monde ne savent que faire de leurs revenus fabuleux. Toutefois, cela ne signifie nullement que la théorie des termes de l'échange ait une portée scientifique quelconque.

C'est lors de la première CNUCED de 1964 que Prebisch insista surtout, en s'appuyant sur l'avis «d'experts» (dont les conclusions furent d'ailleurs formellement contestées par d'autres experts de l'ONU) pour que soit reconnue la tendance séculaire à la détérioration des termes de l'échange des pays exportateurs de matières premières et de denrées alimentaires. On préparait ainsi, soigneusement, le climat psychologique dont on souhaitait bénéficier au moment où les grands monopoles entreraient en action, ce qui a débuté aujourd'hui par l'opération pétrole.

Pour le reste, l'attaque se dessine sur deux fronts.

Il s'agit, d'abord, de mettre sur pied ces monopoles de produits de base qui permettront d'obtenir brusquement des prix sans aucun rapport, même éloigné, avec le coût de production. C'est l'accord sur le café signé en 1958 par quinze producteurs latino-américains, et récemment doublé par l'accord du «Groupe de Genève» qui comprend 80% de la production totale. C'est encore l'arrangement annuel sur les contingents d'exportations de thé, destiné à soutenir le prix. C'est de plus la «Communauté du poivre», de février 1971, comprenant l'Inde, la Malaisie, Ceylan et l'Indonésie. C'est aussi la «Communauté de la noix de coco» fondée en 1968 par des nations asiatiques. C'est également le CIPEC (Conseil intergouvernemental des pays exportateurs de cuivre) de juin 1967. C'est enfin l'OPEP (Organisation des pays exportateurs de pétrole), établie par la Conférence de Bagdad en 1960 et sur les exploits de laquelle ceux d'entre nous qui ont réglé leur facture de chauffage au début de l'hiver dernier sont particulièrement renseignés.

En soi, de tels accords sont normaux, et même souhaitables, dans la mesure où ils groupent les représentants des grands consommateurs aussi bien que les producteurs. Or, c'est précisément ce qui n'est pas le cas. Il s'agit, par la force des monopoles, de dicter les prix des produits de base aux pays développés. En décembre 1972, devant l'Assemblée générale de l'ONU, feu le président S. Allende se faisait le champion de cette doctrine.

Il s'agit ensuite de faire tomber l'Occident aussi complètement que possible sous la dépendance du tiers monde en ce qui concerne les principales denrées alimentaires et les matières premières. Ce sera d'autant plus facile que l'opinion publique des pays industriels, aveuglée par la théorie de Prebisch et de ses nombreux disciples, s'y prêtera de bonne grâce. Par exemple, les délégués du tiers monde ne manquent aucune occasion de s'attaquer à la tendance

des nations industrielles à conserver un minimum d'autosuffisance dans le domaine des denrées alimentaires et des matières premières. Ainsi, selon la Charte de Lima, les pays développés devraient convenir «de supprimer les encouragements à la production nationale non rentable de produits pour lesquels les pays en voie de développement sont compétitifs, et ils devraient, à cette fin, réduire leur soutien au prix des produits nationaux et modifier les mesures de politique générale qu'ils ont adoptées pour subventionner leur production et leurs exportations.» Une résolution de la CNUCED de 1971 demande que dans les pays développés les produits de base du tiers monde soient vendus à des prix tels que soient éliminés les produits de remplacement et qu'aucun consommateur ne songe à réaliser «des économies d'utilisation». Aujourd'hui, la signification profonde de telles recommandations de l'ONU apparaît au grand jour. Il y a de quoi demeurer songeur...

D'un bout à l'autre de son ouvrage, notre auteur met en évidence «l'éclectisme» des méthodes préconisées par les pays en voie de développement. Parmi d'autres exemples, il relève que le tiers monde est chaud partisan des prix manipulés, ou prix politiques, au sein des nations qui le composent, tout en dénonçant de telles pratiques dans les pays riches où il se montre alors d'un libéralisme intransigeant, parce que conforme à ses intérêts. Les pays pauvres sont opposés au GATT, qui s'inspire du principe de l'égalité de traitement entre les nations. Ils ont donc fondé la CNUCED (Conférence des Nations Unies pour le commerce et le développement), cet Anti-GATT; toutefois, en ce qui concerne leurs propres produits, ils sont libre-échangistes à outrance. Ils sont de plus adversaires de la clause de la nation la plus favorisée lorsqu'elle est appliquée par d'autres; ils la considèrent néanmoins comme absolument indispensable en ce qui les concerne. Et l'auteur de conclure que le tiers monde «additionne froidement les recettes les plus libérales et les plus dirigistes dès lors qu'elles lui paraissent toutes se légitimer par le service de son avancement économique» (p. 231).

Nous conclurons nous-même en disant que l'ouvrage que M. de Lacharrière a eu la lucidité et le courage d'écrire nous donne la clef de la crise dite «pétrolière», et nous permet, si nous le voulons bien, d'éviter d'autres aventures fort malencontreuses qui nous sont réservées. Un homme averti en vaut deux. Cela ne devrait pas être moins vrai des Etats.

FRANÇOIS SCHALLER

Finances et relations internationales (1887-1914)¹

M. Raymond Poidevin est doyen de la Faculté des lettres et sciences humaines de Metz. L'ouvrage qu'il publie ne contient de son auteur qu'une brève introduction. Tout le reste se compose de textes choisis, principalement dans la correspondance diplomatique des Ministères des affaires étrangères de Paris et de Berlin, mais d'autres capitales aussi, en particulier balkaniques et sud-américaines. Cette formule nouvelle est expliquée aux lecteurs dans une note du début, destinée à présenter, dans la Collection U 2, la série des «Dossiers pour l'Histoire contemporaine». Cette série est dirigée par le professeur Georges Dupeux, de Bordeaux.

¹ RAYMOND POIDEVIN: *Finances et relations internationales (1887-1914)*. Librairie Armand Colin, Paris 1970; 232 p.

On sait que notre époque est friande de changements et d'innovations. Par exemple, on veut que l'historien ne soit plus le maître qui dit l'Histoire. Il est un enquêteur à la recherche de faits, de documents, de témoignages. Il est un rapporteur qui ouvre un dossier. Le temps de l'historien auteur d'une synthèse achevée serait-il révolu? Celui de l'historien présentateur d'une documentation brute, clairement, froidement et objectivement présentée est-il vraiment commencé? L'avenir le dira. Il paraît que le lecteur non spécialisé préfère cette dernière méthode, qui lui permet de se livrer à ses propres opérations intellectuelles, de former son jugement et d'élaborer son interprétation personnelle.

Semblable orientation nouvelle de l'Histoire pourrait, à première vue, présenter un certain intérêt. Elle nous paraît néanmoins supposer l'existence d'une condition première qui, évidemment, n'est pas remplie: à savoir que «le lecteur non spécialisé» soit spécialisé, c'est-à-dire qu'il ait lui-même la nécessaire formation de l'historien, indispensable à l'interprétation convenable des faits bruts. Si, au moins, cette démission de l'historien pouvait garantir une plus parfaite objectivité de l'Histoire, tout ne serait pas négatif dans cette méthode nouvelle. Il n'en est rien, cependant. En effet, comme il est peu désirable et d'ailleurs impossible de rassembler *tous* les faits dans une seule publication, leur choix n'exclut nullement une tendance conforme à l'idéologie professée par l'historien nouvelle formule. La seule différence réside en ceci que la présentation des faits bruts, de textes non interprétés, donnera au lecteur profane l'illusion d'une objectivité à laquelle ne pouvait pas toujours prétendre l'historien dans la forme traditionnelle de son activité. Les préoccupations subjectives sont donc ici beaucoup mieux dissimulées.

Il n'est pas aisément de donner un compte rendu d'une longue succession de fragments de textes différents. Néanmoins, l'économiste y trouve la matière nécessaire pour se risquer à certaines interprétations que l'historien ne lui fournit plus. Dans ce quart de siècle qui s'étend entre 1887 et 1914, la France, ainsi que l'Allemagne, ont pris une orientation qui a engagé ces deux nations sur des voies différentes. Dans la suite, deux guerres catastrophiques n'y changèrent pas grand-chose. Aujourd'hui encore, ces nations demeurent marquées par leur orientation initiale.

En France, à cette époque, l'industrie fait preuve d'un taux de croissance très modéré. Les produits sont cependant d'une qualité absolument comparable à ceux de la concurrence étrangère. Ils sont toutefois plus chers. Surtout, l'industriel français n'est pas un vendeur, à en croire les rapports des attachés commerciaux de France à l'étranger. Il ne sait pas s'adapter aux conditions particulières de chaque marché. Ses articles sont à prendre ou à laisser. Le concurrent allemand, lui, aborde les marchés sous une optique très différente. Il s'adapte remarquablement, se montre persuasif et extraordinairement tenace. Rien ne le rebute ni ne le décourage. L'industrie française compte essentiellement sur l'appui de l'Etat, à l'étranger plus encore qu'à l'intérieur. L'industrie allemande ne compte que sur elle-même.

En revanche, la banque française est fort bien dirigée, équipée, et orientée vers le monde entier. Sur ce plan, le seul concurrent sérieux est l'Angleterre, mais Paris se défend bien. Il est vrai que l'atout majeur de la banque est l'abondance de l'épargne française. Le 26 août 1907, Jules Cambon, ambassadeur à Berlin, rapportait en ces termes les propos que lui avait tenu le prince de Bülow, chancelier d'Allemagne: «Le peuple allemand s'est entièrement consacré à l'industrie; au contraire, l'admirable esprit de famille qui existe en France y continue ses traditions d'économie, et le chancelier désirerait que ces capitaux dont la France est si riche vinssent fructifier en Allemagne» (p. 191).

L'épargne permet à la France de devenir le banquier de l'Europe et de nombreux pays d'Amérique du Sud. Le Français préfèrait l'épargne à l'investissement, contrairement à l'Allemand. Les raisons en sont multiples. Le goût du risque est moins prononcé de ce côté du Rhin que de l'autre, et il fallut attendre les suites de la Première Guerre mondiale pour qu'on comprenne, en France comme ailleurs, que prêter à l'étranger comporte aussi des risques redoutables. De plus, le dynamisme très relatif de l'industrie française à l'époque n'offrait pas suffisamment de débouchés à l'épargne intérieure. Le revenu assuré à celle-ci était très inférieur à ce qu'il était à l'étranger. Surtout, les projets de l'introduction d'un impôt sur le revenu, idée qui passait à l'ordre du jour, provoquèrent, dès le début du siècle, la fuite des capitaux français à l'extérieur. Ainsi, le Turc achetait ses bateaux à l'Angleterre, ses canons à l'Allemagne, et finançait le tout par ses emprunts sur le marché français.

Il n'est pas moins certain que les emprunts publics émis en France par des pays étrangers n'étaient pas de l'unique ressort des banques. Le Ministère des affaires étrangères plus encore que celui des finances se préoccupait constamment de la question, afin d'obtenir de cette manière certains avantages politiques. On se servit beaucoup, à Paris, de l'arme que constituait la cotation à la Bourse d'emprunts étrangers pour orienter le jeu des alliances politiques. L'imprudence des Français, qui comptaient en 1908 dix milliards de francs dans leurs portefeuilles sous forme des fameux emprunts russes, a paru surprenante à beaucoup. Il ne faudrait cependant pas oublier que dans ce cas, comme dans celui de la Serbie à laquelle il était prêté 350 millions à la même époque, les préoccupations politiques étaient bien réelles et même dominantes. Ainsi, les émissions de fonds russes de 1898, 1900, 1901 et surtout l'émission de décembre 1913 ont eu pour objet le développement des lignes ferroviaires dans la partie occidentale de l'Empire. L'importance stratégique, et donc politique de tels prêts, vivement encouragés par le Gouvernement français et par les pressions exercées de très haut sur la banque française, apparaît évidente.

Les lecteurs qui s'intéressent aux relations financières internationales antérieures à la guerre de 1914 prendront certainement connaissance avec intérêt des documents rassemblés par le professeur Poidevin.

FRANÇOIS SCHALLER

Où construire l'usine? ¹

L'auteur, mathématicien, docteur ès sciences économiques, enseignant à l'Université de Genève, est bien connu du public romand. Ses publications, en particulier sa «Localisation optimale et théorie des graphes» (1969), font autorité à l'étranger également, spécialement parmi les disciples de l'Ecole de Dijon et chez les spécialistes des problèmes de l'espace économique. Parmi les nouveaux courants de la pensée économique contemporaine, on se préoccupe beaucoup d'intégrer l'espace à la théorie. Qu'elle soit industrielle (Claude Ponsard, Alain Schärlig) ou agricole (J.-L. Guigou), la localisation optimale est un sujet d'autant plus la mode qu'il répond à une préoccupation très réelle chez un grand nombre de chefs d'entreprise.

¹ ALAIN SCHÄRLIG: *Où construire l'usine? La localisation optimale d'une activité industrielle dans la pratique*: Dunod, Paris 1973; 228 p.

Où construire l'usine? M. Schärlig entend répondre à cette question «en disant tout en français, plutôt qu'en mathématique». Cela ne l'empêche d'ailleurs nullement de répéter le principal langage mathématique. Son ouvrage se veut résolument pratique et dépourvu de considérations théoriques. Celles-ci ne sont cependant — et heureusement — pas totalement absentes de l'étude, dont l'intérêt n'est que plus grand.

L'ouvrage est divisé en cinq chapitres.

Le premier est consacré à la notion de localisation optimale. Il peut s'agir d'une entreprise à but lucratif, ou d'un organisme d'Etat. Le sujet est isolé, et son entourage n'est pris en considération que dans la mesure où il exerce sur lui une influence directe. Comme il est impossible, pratiquement, de retenir *tous* les facteurs entrant en considération, on ne saurait prétendre ici atteindre une solution absolument optimale. Les résultats obtenus par la recherche opérationnelle sont inséparables d'un certain coefficient de relativité. Encore faut-il préciser le critère selon lequel l'optimalité sera mesurée. En général, il s'agira du profit, direct ou indirect, à long ou à court terme. Tout peut être localisé, une lampe dans un salon, une fontaine sur une place publique. L'ouvrage sous revue ne s'adresse qu'à la localisation industrielle. Il pose donc essentiellement le problème de la minimisation du coût des transports. On recherche ce minima. L'usage des mathématiques n'exclut pas les préoccupations d'ordre pratique. M. Schärlig ne recherche pas une solution idéale : il se contente de la meilleure que peut espérer obtenir le praticien.

Le deuxième chapitre traite de l'approche géographique continue, c'est-à-dire du problème de Weber. La localisation se détermine en fonction d'une surface de territoire considérée comme étant homogène, continue et isotrope. Seule, la distance à vol d'oiseau est retenue. Il y a là un manque de réalisme auquel le praticien sait qu'il est contraint de s'accommoder. Trois points ou davantage peuvent être donnés. L'auteur indique ici comment construire un simulateur (il suffit de disposer d'un panneau, de quelques poules et de fil) permettant de déterminer mécaniquement l'implantation optimale. Le problème de Weber peut d'ailleurs être résolu par un grand nombre de méthodes. Plusieurs sont indiquées dans cette étude.

Un troisième chapitre est consacré à l'approche géographique discrète, le mot devant être pris dans son sens mathématique, proche de discontinu, ou point par point. On pourra pondérer la «distance» par les difficultés rencontrées sur le parcours. Cette approche permet de multiplier les critères retenus. Les méthodes disponibles sont nombreuses elles aussi. «Enfin les graphes vinrent» est tenté de s'écrier M. Schärlig, dont on sait l'estime qu'il porte à cette technique. Les nombreux modèles examinés par l'auteur, et dont il est impossible de rendre compte ici, témoignent de la richesse des études déjà consacrées à l'approche géographique discrète; si les méthodes continues ne permettent que d'atteindre la minimisation des frais de transport, les modèles géographiques discrets peuvent englober de nombreux facteurs, pourvu qu'ils soient quantifiables. Cela n'est peut-être pas encore suffisant. La pénurie de personnel, particulièrement sensible en telle ou telle région, ne peut se traduire objectivement en chiffres. De plus, la préférence de certains praticiens à l'égard des méthodes continues s'explique par les complications inhérentes à la solution des modèles géographiques discrets. Les raffinements de la méthode supposent que soient connues un nombre grandissant de données. Il faut pouvoir les trouver, et répondre de leur précision suffisante. «Rien ne servirait de faire tourner à grand frais, sur un ordinateur, un modèle sophistiqué qui serait alimenté avec des données douteuses: l'apparente précision du modèle ne serait alors qu'un leurre», écrit l'auteur (p. 178).

Le chapitre 4 est réservé à l'approche multicritère. Ici, le caractère géographique (notamment l'importance du coût des transports) n'est plus prédominant. Il est vrai que certaines activités ne détermineront pas leur localisation optimale en fonction de considérations géographiques, ni même peut-être sur la base de facteurs quantifiables. La proximité d'une haute école, le bien-être des employés, le climat de la région peuvent être appelés à jouer un rôle dans le choix de l'implantation. D'autre part, les critères retenus seront peut-être exclusifs les uns par rapport aux autres. Un directeur commercial marquera sa préférence pour un lieu proche d'un grand centre. Le directeur financier choisira l'implantation en fonction de la maximisation du profit ou de la minimisation des coûts d'exploitation. Le directeur technique ou le chef du personnel préféreront une commune campagnarde, avec large disponibilité de main-d'œuvre et climat social détendu, etc. Du coup, la recherche de l'optimum devient ici celle du meilleur compromis possible. La méthode Electre (= Elimination et choix traduisant la réalité), découverte par Saunier en 1969, permet la détermination de la localisation multicritère. Elle est décrite ici, sous ses deux formes actuelles. Bien sûr, il sera toujours impossible, pratiquement, de retenir tous les critères qui entrent en ligne de compte. Saunier, précisément, en indique vingt-cinq, groupés par familles, soit: Marché du travail; Structures d'accueil; Communications; Capital; Activité économique locale ou régionale; Climat politique; Environnement socio-culturel; Environnement géographique; Commercial. Bien d'autres critères pourraient encore être ajoutés.

Après ces développements malgré tout très complets, le lecteur se pose nécessairement la question: Quelle méthode choisir? Tel est le titre du dernier chapitre. Les procédés décrits sont relativement rigoureux; en revanche, le choix qu'opérera le praticien s'apparente à l'art plus qu'à la science. Ce choix est d'ailleurs, en fait, souvent limité par le nombre restreint des données disponibles. Si l'utilisateur se contente de chercher à minimiser les frais de transport, il se satisfiera des méthodes simples. Les cocktails ne sont pourtant pas interdits. On peut tendre à maximiser le profit, recourir ensuite à la méthode multicritère, et comparer les résultats. L'essentiel est dans l'efficacité. C'est le très grand mérite de M. Alain Schärlig d'avoir rédigé un ouvrage qui, de la première à la dernière ligne, s'inspire de ce principe, en un domaine nouveau qui promet encore de nombreux développements. Avec les études portant sur l'espace économique, nous sommes en effet au point de rencontre privilégié de la mathématique, de l'économie politique, de l'économie d'entreprise et de la géographie dans sa conception moderne de science de l'espace.

FRANÇOIS SCHALLER

Intégration économique socialiste¹

Peu d'économistes occidentaux parlent la langue russe. C'est donc une chance que de disposer d'excellentes traductions officielles d'ouvrages se rapportant à l'économie des pays collectivistes. Le livre qu'a publié l'Académie des sciences de l'URSS est centré sur le S. E. V., sigle russe du «Conseil d'assistance mutuelle économique», que nous désignons chez nous

¹ Académie des Sciences de l'URSS : *Intégration économique socialiste*. Moscou 1973 : 188 p.

couramment par le sigle anglais de COMECON. Rappelons que cette communauté s'étend sur trois continents et comprend l'URSS, les Démocraties populaires de l'Est, la République populaire de Mongolie et la République de Cuba.

Comme tout document soviétique officiel, celui-ci constitue avant tout une œuvre de propagande, destinée à répandre la foi dans la supériorité de l'économie communiste par rapport aux réalisations du monde libre. En économie comme ailleurs, l'idéologie marxiste-léniniste a son style propre, qui nous est bien connu mais nous rebute un peu. On ne saurait donc attendre des miracles de la part d'études de ce genre. Tout, ni même l'essentiel, ne peut être dit. Aucune parmi les grandes difficultés que soulève le fonctionnement du COMECON — à l'image de celui de la CEE, d'ailleurs — n'est abordée. On glisse sur la question épineuse du rouble convertible comme chat sur braise. Le lecteur qui, le crayon à la main, note les passages intéressants, n'aura pas besoin de tailler souvent la mine. Plus de la moitié du livre, et c'est dommage, ne signifie à peu près rien. Que retenir, en effet, d'une phrase telle que celle-ci relevée au milieu de mille autres: «L'inclusion dans la sphère de la gestion des nouveaux objets et liens qu'on appelle microstructure ou microniveau de l'économie a nécessité l'extension et le perfectionnement des méthodes d'action indirecte sur les objets et les liens, à travers les conditions de leur fonctionnement et de leur réalisation» (p. 107)?

Une fraction non négligeable de l'étude fait cependant étalage de chiffres statistiques. Le culte traditionnel des normes est toujours vivant. Il n'y a, bien entendu, aucune raison de mettre en doute les chiffres avancés. Ils sont probablement aussi exacts que les données statistiques de ce genre peuvent l'être. On apprend ainsi que de 1950 à 1971, la production industrielle des pays du COMECON a été multipliée par 7, ce chiffre n'étant que de 2,8 pour les pays capitalistes avancés et moins de 4 pour les pays du Marché commun. Fort bien. On le croit sans peine. Le soin est toutefois laissé au lecteur de comprendre que de tels écarts n'excluent nullement une avance toujours plus grande de l'Amérique et des principaux pays industriels de l'Occident par rapport à l'Est. En effet, si les points de départ sont respectivement 20 et 80, la différence est plus faible qu'elle devient entre 20×7 et $80 \times 2,8$.

Parmi toutes les statistiques avancées, aucune, évidemment, n'est défavorable aux pays communistes. Toutefois, rares sont celles qui sont réellement significatives. Surtout, elles ne sont pas toutes fournies. Un ouvrage tel que celui-ci est intéressant par ce qu'il ne dit pas, autant que par le peu qu'il relate. Ainsi, l'indication statistique la plus attendue, la plus déterminante, celle qui compareraient l'évolution des niveaux de vie des citoyens à l'Est et à l'Ouest, fait totalement défaut. On dirait que l'idée même d'une telle recherche n'a pas effleuré l'esprit de nos doctes académiciens. En revanche, on apprend que le niveau de vie dans le COMECON dépasse de plus de trois fois le niveau de vie mondial (p. 82). Du moment que la comparaison est ici favorable, il est permis de l'établir.

Sur un point, nous convenons volontiers que la lecture de cet ouvrage est cependant extrêmement utile, car elle est fort instructive. La vague anti-industrieliste qui déferle depuis quelques années sur les pays développés de l'Ouest s'est brisée au seuil des nations du COMECON. Aucun doute n'est permis à ce sujet. L'objectif majeur des années 20 n'a pas été modifié. La ligne ne s'est nullement infléchie. Le snobisme de la Croissance Zéro, les longs palabres sur la qualité de la vie ou sur le Bonheur national brut, les attaques contre l'amélioration des conditions matérielles lancées par des personnalités dont les revenus sont généralement aussi élevés qu'assurés, ne rencontrent pas aujourd'hui à l'Est le plus faible écho. Sur ce plan, la position soviétique est d'une clarté absolue. Elle n'a pas varié.

D'emblée, on nous présente la croissance économique comme l'arme de combat puissante qu'on utilisera contre l'impérialisme (p. 5). C'est à ce niveau que la lutte se déroulera. L'accroissement de la puissance militaire et politique de l'Est est condition de son développement économique. Une telle affirmation, cent fois répétée, nous paraît évidente. Au sein du COMECON, le Progrès national et le progrès social sont directement fonction du progrès économique (p. 8). Il faut produire plus, soutenir des «rythmes accélérés de croissance économique», développer encore l'expansion économique (p. 76) fondée sur une recherche scientifique intensive. Il faut accroître le mieux-être du peuple (p. 126), assurer l'essor de son bien-être, et tout cela ne peut être obtenu que «grâce aux rythmes élevés du développement de la production socialiste, de l'accroissement de son efficacité et de la productivité du travail, du progrès scientifique et technique» (p. 127). On rappelle à d'innombrables reprises que le bien-être de la population est fonction des performances économiques. «L'accélération des rythmes de développement de la production conduit nécessairement à l'essor du bien-être général». Il est de plus précisé que «dans les conditions de compétition économique et de lutte idéologique aiguë contre le système capitaliste» (p. 171) l'effort doit porter sur un appareil de production toujours plus développé.

De son côté, M. Léonide I. Brejnev, dans ses discours, soutient évidemment le même point de vue, avec autant de vigueur et aussi peu de nuances. Dans son allocution à la télévision ouest-allemande, le 21 mai 1973, il a promis de construire encore¹ dans le nord et le sud de son immense empire «des centrales électriques géantes, des centaines d'usines et de fabriques» (p. 42). Il ajoute: «Notre but et de faire en sorte que le peuple soviétique vive demain encore mieux qu'aujourd'hui» (p. 43). Le 21 juin 1973, aux Etats-Unis, il dit son admiration pour la Californie², «pays réputé... pour son impétueux essor industriel» (p. 18). Le 11 juillet 1973, à l'occasion de l'attribution du Prix Lénine international, il parlera des millions de héros de l'Union soviétique, ceux qui ont apporté leur contribution à ses succès historiques, «ceux qui coulent l'acier et ceux qui nous donnent le blé» (p. 59).

Qui pourrait encore douter que, parmi d'autres formes toujours possibles, la compétition Est-Ouest se déroulera sur le plan de l'économie, demain comme aujourd'hui? Cela devrait être de nature à faire mieux apprécier, chez nous, le rôle de certains détracteurs de toute croissance économique, quelle qu'elle soit. L'avantage majeur de publications telles que celle-ci est de nous contraindre à semblables réflexions.

FRANÇOIS SCHALLER

¹ L. I. BREJNEV: *Notre but: La paix et le socialisme*. 1^{re} partie; Edit. Novosti; Moscou 1973; 46 p.

² L. I. BREJNEV: *Notre but: La paix et le socialisme*. 2^e partie; Edit. Novosti; Moscou 1973; 62 p.

