

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

Herausgeber: Société d'Etudes Economiques et Sociales

Band: 33 (1975)

Heft: 3

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: 18.01.2026

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

Bibliographie

Europe : vers une politique conjoncturelle commune¹

L'ouvrage paraît à propos. L'inflation, on le sait, est la faute des autres. Lorsque chacun des groupes de pression qui forment un pays est fatigué de reporter sur ses voisins la responsabilité pleine et entière des maux dont souffre l'économie nationale, on accuse l'étranger. C'est la thèse de l'inflation importée. Il est plus simple, évidemment, de situer l'origine du mal à l'extérieur des frontières que d'adopter soi-même les mesures courageuses qui s'imposeraient cependant.

Toutefois, il est évident qu'une politique conjoncturelle commune à l'Europe augmenterait les chances de succès de l'action entreprise. Encore faut-il qu'une telle ambition soit justifiée, c'est-à-dire qu'elle ne soit pas en opposition quasi irréductible avec les réalités économiques et politiques. C'est la question qu'a étudiée Mme Paule Arnaud-Ameller dans un ouvrage fort bien pensé et documenté. Par souci d'objectivité, l'auteur soulève peut-être plus de problèmes qu'elle ne parvient à en résoudre. Au total, la thèse n'est pas moins très optimiste. Il est même à croire qu'elle ne le soit un peu trop. Mais qu'importe, après tout ? L'essentiel n'est-il pas de bien montrer où se situent les difficultés, plutôt que de renoncer d'emblée à les surmonter ?

Dans le domaine de la politique conjoncturelle commune, l'Europe des Six ou des Neuf n'a que peu progressé, et cela malgré la création, le 4 mars 1960, du Comité de politique conjoncturelle. Un tel objectif n'est pas une fin en soi. Pour l'auteur, la coordination des politiques conjoncturelles ne saurait être qu'une solution provisoire pour une période transitoire. Le but est l'union économique et monétaire de l'Europe. Par où faut-il commencer ? Mme Arnaud pense, comme André Marchal, que la création d'une monnaie européenne est un aboutissement, un couronnement de l'intégration économique. Celle-ci, donc, doit plutôt être amorcée par la coordination des politiques conjoncturelles. Sans monnaie commune, une telle harmonisation est-elle possible ? L'auteur le pense et préconise une politique budgétaire commune entre les Etats de la communauté. Mais, suivons à présent sa démarche.

Au cours des trois premiers chapitres, Mme Arnaud tente de répondre aux questions suivantes. Un cycle européen existe-t-il ? Y a-t-il, entre les Etats qui forment la CEE, rapprochement des conjonctures ? Ce rapprochement peut-il être considéré comme durable ?

¹ Paule Arnaud-Ameller : *Europe : vers une politique conjoncturelle commune*, Ed. Armand Colin, Paris, 1974, 126 p.

On n'a pas fini, en économie politique, de se poser la question de savoir si le cycle économique en général est un mythe ou une réalité propre à l'économie industrielle. Le danger est évidemment de croire que le cycle existe même si on ne parvient pas à le repérer, en attribuant à des causes exogènes — hivers trop ou pas assez rigoureux, grèves prolongées ou paix du travail — la responsabilité de ses absences. Le concept de cycle devient alors une abstraction sans intérêt, car les facteurs perturbateurs sont monnaie courante et faits divers depuis le début de l'ère industrielle. Nous avouons par conséquent demeurer quelque peu songeur en face d'une réflexion telle que celle-ci : « Ces observations permettent de rétablir le cycle tel qu'il pourrait être si rien n'en venait modifier le déroulement » (p. 49).

A la première des questions posées ci-dessus, l'auteur répond par la négative et son opinion est fondée sur une solide recherche statistique. Il n'existe pas de cycle européen sauf, évidemment, dans le domaine du commerce international. Cela provient du fait que chaque Etat membre de la CEE a connu jusqu'ici un cycle parfaitement original qui ne se confondait nullement avec celui des autres. Encore ne peut-on réellement parler de cycle industriel que dans le cas de la France et de l'Allemagne fédérale, pense notre auteur. On ne voit donc pas d'harmonie parfaite entre les Six en ce qui concerne les sens des fluctuations. Deux économies exercent néanmoins un rôle prépondérant sur la conjoncture du Marché commun : l'une, de l'intérieur, soit l'Allemagne fédérale, l'autre, de l'extérieur, les Etats-Unis d'Amérique.

A plusieurs reprises (pp. 22, 38, 51, 66), Mme Arnaud s'étend sur une idée qui présente effectivement une importance primordiale. Aussi longtemps qu'une véritable communauté économique européenne est encore une vue de l'esprit, les difficultés conjoncturelles de chaque Etat peuvent se résoudre par compensation. La tâche est largement simplifiée par le fait que les fluctuations du taux de croissance ne sont jamais apparues, jusqu'ici, correspondre la même année en chaque pays. La politique conjoncturelle revêtira une importance bien plus considérable au moment où, sous l'effet de l'unification et de la croissance industrielle, les fluctuations à la hausse et à la baisse seront notables et générales. L'intégration implique, comme effet, une synchronisation des conjonctures. Il y a tout à parier que les processus cumulatifs se manifesteront. Il ne sera plus question de résoudre le problème en exportant plus ou en important davantage entre pays membres de la CEE, puisque ces pays seront devenus des régions. En somme, le problème à résoudre n'en sera que plus compliqué. On le comprend en se souvenant que l'amplitude des fluctuations s'accroît en fonction des dimensions de l'économie industrielle considérée. Le cas des Etats-Unis d'Amérique illustre cette vérité première.

Toutefois, une politique conjoncturelle harmonisée dépend de plusieurs facteurs. Le poids de la contribution communautaire à la croissance collective est le premier. La réalisation d'un contrôle de la conjoncture sur des bases communes est le deuxième. Enfin, l'accord sur les objectifs prioritaires est le dernier de ces facteurs, mais peut-être le principal.

Il semble bien que même une politique conjoncturelle commune exigerait que l'on se détermine préalablement sur le choix fondamental entre l'Europe des patries et l'Europe intégrée. L'auteur paraît bien convaincu qu'en France, par exemple, l'opinion publique donne la préférence à la croissance rapide ainsi qu'à un taux élevé d'occupation plutôt qu'à la stabilité monétaire. Pour Mme Arnaud, ces divers objectifs sont incompatibles. Alors, que se passe-t-il, si l'ordre des priorités est différent, ailleurs,

en Allemagne fédérale par exemple ? « L'adoption d'une politique concertée passe inéluctablement par l'adhésion de l'opinion publique et la transformation de certaines habitudes » (p. 94).

Plutôt que de brûler les étapes en cherchant trop tôt à réaliser une monnaie européenne, l'auteur estime que l'harmonisation des conjonctures dépend d'une politique budgétaire commune. Chaque économie resterait maîtresse du moyen à employer. « Il est possible, en effet, de répartir les masses budgétaires en fonction de la conjoncture » (p. 97). Notre auteur paraît en être persuadée. S'il s'agit, en phase de dépression, de gonfler le budget, nous partageons son opinion. Le gouvernement n'hésitera pas et le parlement sera docile. En revanche, s'il s'agit, comme en Suisse aujourd'hui, de réduire le budget et de limiter les dépenses publiques, on sait à quels obstacles et à quelle incompréhension se heurte le Gouvernement fédéral, et même les gouvernements cantonaux. Nous sommes donc porté à croire qu'une harmonisation des politiques conjoncturelles, fut-ce par la voie du budget, ne se conçoit guère sans de sérieux abandons de souveraineté. Ce n'est pas demain qu'on y parviendra, en admettant qu'il soit souhaitable d'y parvenir.

FRANÇOIS SCHALLER

Une économie à libérer : le Québec analysé dans ses structures économiques¹

Ce volumineux ouvrage constitue en vérité une somme sur le Québec, son histoire, sa sociologie, son économie, ses caractères. Tous les aspects de la vie d'un peuple sont passés en revue. Il s'agit aussi d'un plaidoyer en faveur des thèses — bien connues en Belgique, en Italie et en Suisse — de l'ethnie française. Le nationalisme québécois s'appuie sur une dialectique familiale, chez nous, aux Jurassiens du Nord. Les personnages du drame sont là-bas « les anglophones, groupe ethnique dominant, et les francophones, groupe ethnique dominé » (p. 207). Tout est construit sur la dualité des deux races. Cela ne supprime d'ailleurs pas l'intérêt d'une telle étude, abondamment documentée, et qui permet au lecteur de se faire une idée très précise de la manière dont ce problème politique est posé au Canada.

L'ouvrage est divisé en six grands chapitres et enrichi d'une conclusion à laquelle un modèle de synthèse est accolé. On peut s'étonner que la partie historique, qui n'est certes pas la moins intéressante, forme la matière du dernier chapitre. On aurait préféré en prendre connaissance au début de l'ouvrage.

L'effet de domination, au sens où l'entend François Perroux, inspire largement notre auteur dont la tâche consiste à prouver que le Québec est entièrement dominé par le monde anglo-saxon. Le Québec est donc pauvre et malheureux. Pourtant, en 1970, le PNB de cette province francophone s'élevait à 3110 dollars américains par habitant. Un tel chiffre n'était dépassé dans le monde que par les Etats-Unis (4850 \$), la moyenne canadienne (3550 \$), la Suède (3820 \$), la Suisse (3260 \$) et le Danemark (3200 \$). Mais, pour un disciple de l'ethnie française, le problème n'est pas là. Un tel revenu n'est obtenu par les Québécois que grâce aux investissements américains et anglo-canadiens dans la province. Un tel type de croissance,

¹ Maurice Saint-Germain : *Une économie à libérer : le Québec analysé dans ses structures économiques*, Ed. Les Presses de l'Université de Montréal, Montréal, 1973, 471 p.

dû en bonne partie aux investissements de gens parlant anglais, ne peut être jugé acceptable. Dans sa notion du développement, les considérations économiques ne sont de loin pas les seules que retient notre auteur. Il y ajoute les aspects psychologique, social, culturel et politique. Dans ces conditions, la population disposant des plus hauts revenus du monde, pourrait être considérée comme sous-développée. En somme, tout dépend du sens que l'on prête aux vocables.

Il n'est pas moins très réel que la croissance économique du Québec a été et continue à être moins rapide, moins équilibrée, beaucoup plus fragile que celle du Canada anglophone. C'est un fait incontestable et d'ailleurs incontesté. Où que l'on tourne ses regards, la supériorité économique des Anglo-Saxons est visible. Montréal est un pôle de développement comparable à Toronto, certes, mais l'élément anglophone y domine nettement. Ainsi, il y a coupure, conflit permanent et universel entre Montréal et l'hinterland québécois. L'autonomie de Montréal, foyer du plus grand dynamisme au Québec, n'est pas le fait des Canadiens français. Ceux-ci ne s'identifient nulle part aux succès de ce centre économique et financier important.

Avec le 59,7 % de la main-d'œuvre engagée dans le secteur tertiaire, le Québec se situe parmi les économies les plus modernes. Le commerce, les communications, les activités financières, l'administration, l'éducation, la santé, les services communautaires, les divertissements, les dépenses d'hygiène, les hôtels et les restaurants occupent un personnel nombreux. Une telle structure, toutefois, ne doit pas faire illusion. Le Québec a connu un développement prématûr du tertiaire. En 1965, les activités de fabrication n'occupent que le 25,2 % de la main-d'œuvre. On a passé à une économie de consommation et de services avant d'avoir épousé toutes les possibilités d'une économie de type secondaire. Les banques du Québec, d'ailleurs, préfèrent de beaucoup accorder des crédits aux particuliers plutôt que de prêter à l'industrie. Elles y gagnent davantage et s'exposent à moins de risques.

De plus, le chômage a toujours été une des plaies de la province. Fait caractéristique, il frappe davantage les Franco-Québécois que les anglophones. En Ontario, les taux de chômage sont deux fois moins élevés qu'au Québec. Ici, parmi les sources de revenus, l'assurance-chômage contribue au budget des familles à raison de 2,8 % et concerne le 26,2 % de l'ensemble des familles. En 1961, le taux de chômage atteignait le 9,3 % de la population active.

Comment expliquer cette permanence du chômage ? Il est, bien entendu, « la conséquence des dominations économiques que connaissent les Canadiens français » (p. 99), déclare M. Saint-Germain. Ailleurs, l'auteur relève que la présence au Québec d'une main-d'œuvre docile et bon marché ainsi que d'une faible concurrence industrielle n'ont pas suffi à tenter les grandes firmes de s'y installer plutôt que de s'implanter dans l'Ontario, où pourtant les salaires sont toujours plus élevés et la concurrence plus vive (p. 408). Où est l'explication d'un fait aussi étrange ? Elle est due à la situation de dépendance des Canadiens français, écrit l'auteur pour qui l'économie du Québec ressemble singulièrement à une économie coloniale (p. 126).

Serait-ce alors le manque de produits de base, surtout le fer et le charbon, qui aurait provoqué le retard du Québec ? A l'époque où apparut l'importante sidérurgie de la région des Grands-Lacs (tant au Canada qu'aux Etats-Unis, ce qui a constitué un centre de gravité économique de première importance), le Québec, lui, ne songeait pas à exploiter ses abondants gisements de minerais de fer. Aujourd'hui encore, la sidérurgie québécoise reste marginale. Pourquoi ? On peut difficilement admettre

que la ségrégation ou la discrimination dont sont victimes les Canadiens français aux dires des partisans de l'ethnie française soient les raisons profondes d'un développement économique inférieur à celui que connaissent les autres provinces du Canada.

C'est donc ici que l'ouvrage de M. Maurice Saint-Germain, si documenté et si complet soit-il sur le plan statistique et sur celui de la description, apparaît au lecteur une œuvre pas totalement achevée. N'aurait-il pas valu la peine d'exploiter un si grand travail de recherche en s'interrogeant à savoir si, en marge ou au-delà d'un phénomène qualifié trop facilement de domination d'une ethnie par une autre, le sous-développement économique (relatif d'ailleurs) du Québec n'était pas dû à d'autres causes plus profondes ? Il est juste de relever que l'auteur, tout au long de son étude, laisse fréquemment percevoir des explications très différentes de celle à laquelle il accorde sa préférence. Toutefois, chez lui, ces raisons sont mineures. Il privilégie constamment le conflit des ethnies.

C'est pourtant notre auteur qui souligne « la grande différence de mentalité des chefs d'entreprises canadiens français et canadiens anglais » (p. 105). Les premiers, dit-il, cultivent « un individualisme de la famille ». Ils ont le goût de la sécurité et craignent les risques. L'entreprise est liée à la famille. Le goût de la sécurité l'emporte sur celui de l'enrichissement. On est d'autant plus porté à suivre l'auteur sur ce terrain que ces traits de caractère ne sont pas spécifiques des Canadiens français. C'est bien connu. Alors, est-on réellement assuré qu'il suffira d'une brisure, d'une rupture politique au sein du Canada, entre anglophones et francophones, pour modifier fondamentalement la nature de ces derniers ?

Les Québécois ? « Sur le plan économique comme sur le plan politique, ils ne se sentent pas maîtres de leur destinée » (p. 322), nous dit l'auteur. Cela ne l'empêche pas de mentionner au passage, mais sans s'y étendre beaucoup, que les traditions, l'échelle de valeurs, le système d'éducation, les collèges classiques et l'enseignement des humanités visent davantage à la formation des professions libérales qu'à la vie des affaires. On peut être assuré qu'une telle orientation de la culture, qui est tout à l'honneur de la France, n'a tout de même pas pour origine la domination des Anglais. M. Maurice Saint-Germain ne tient peut-être pas assez compte de ces éléments fondamentaux. Il n'est cependant pas interdit au lecteur de réfléchir, lorsqu'il a la matière sous les yeux. Cette matière, M. Maurice Saint-Germain a su la rassembler avec autant de sérieux que de méthode.

FRANÇOIS SCHALLER

L'économie mixte¹

M. Philippe Marchat est inspecteur des Finances. Il est donc particulièrement qualifié pour rédiger une étude semblable. Qu'est-ce que l'économie mixte ? La notion est mouvante, mal cernée. La définition qu'en donne l'auteur est certainement l'une des meilleures : « Il y a économie mixte chaque fois que, d'une façon ou d'une autre, le droit privé et le droit public s'interpénètrent au niveau tant des institutions que des procédures » (p. 6). Le droit public étant particulièrement développé en France,

¹ Philippe Marchat : *L'économie mixte*, Ed. Presses Universitaires de France, Collection « Que sais-je ? », Paris, 1971, 128 p.

l'économie mixte y fleurit sous toutes ses formes, et celles-ci sont vraiment multiples. Au sens traditionnel de ces vocables, il y a économie mixte lorsqu'on est en présence d'une association entre la puissance publique et des intérêts privés au sein d'une même entreprise. En un sens plus moderne et plus large, il y a entreprise mixte dans le cas d'une association ou d'une concertation entre la puissance publique et les intérêts privés. L'équipement du territoire a donné lieu à des formes nouvelles d'économie mixte. A l'initiative de collectivités locales, mais avec le concours de l'Etat, des sociétés mixtes ont été créées ayant pour but la mise en valeur de vastes régions naturelles, les liaisons routières, l'équipement de zones d'habitat et de zones industrielles, la construction de logements, etc.

Au cours d'une première partie, l'auteur analyse les rapports entre l'Etat et les particuliers au sein d'une entreprise de production de biens ou de services. C'est ici surtout qu'il y a lieu d'évoquer une volonté de concilier les inconciliables. L'Etat et les capitalistes collaborent à une œuvre commune, le premier sans grand souci de rentabilité, les seconds dans l'intention de réaliser un profit. Dans de telles conditions, le mariage ne saurait être que de raison. Toutefois, une évolution est en cours depuis que l'Etat français, Etat-patron plus que tout autre en Occident, a ses propres entreprises, sa propre gestion, son propre « management ». Il s'inspire alors de critères nouveaux, hérités de McNamara, telle la rationalisation des choix budgétaires.

Malgré tout, une équivoque subsiste. On a beau se laisser guider plus que jamais par le principe de Frédéric List déclarant il y a plus d'un siècle que « l'intervention de l'Etat peut et doit s'inspirer d'une idée directrice autre que la réalisation de bénéfices immédiats : l'augmentation de la puissance de l'économie nationale ». Il est plus facile de calculer un profit que de déterminer les mesures propres à accroître cette puissance de l'économie nationale sans gaspiller des moyens toujours rares. Entre cet objectif et celui de la maximisation comptable des moyens de production, le conflit est tôt ou tard inévitable.

Dans un deuxième chapitre, l'auteur étudie les relations d'économie mixte extra-sociétaires. Il s'agit de la planification informative et de l'économie contractuelle. Cette dernière se manifeste par les liens associant l'Etat aux entreprises (industrie aérospatiale, politique nucléaire, informatique et Plan Calcul, développement industriel).

La deuxième partie de l'ouvrage est consacrée à l'économie mixte en rapport avec l'équipement. L'aménagement du territoire, notamment, exige des rapports plus nombreux et plus étroits entre l'Etat et les entreprises privées. Il semble à l'auteur que depuis 1969, une réaction très nette s'est manifestée en France contre l'emprise trop pesante de l'Etat sur la vie même des citoyens. Il en veut pour preuve la substitution des ZAC (zones d'aménagement concerté) aux ZUP (zones à urbaniser en priorité). Les organes du ZAC peuvent désormais traiter directement avec des promoteurs privés et non exclusivement avec des sociétés d'économie mixte.

Un chapitre spécial est réservé aux sociétés d'économie mixte régionales et locales. Ces organismes ont pour mission l'exécution de travaux d'intérêt public, l'exploitation de services publics, le ravitaillement et le logement de la population, les œuvres d'assistance, d'hygiène, la prévoyance sociale, la réalisation d'améliorations urbaines et rurales. Bien que locales ou régionales, ces sociétés demeurent largement influencées par l'Etat central, et cela de deux manières. En premier lieu, de l'extérieur, la tutelle que l'Etat français exerce sur la commune qui inspire ou crée de semblables sociétés

est très réelle. Ensuite, de l'intérieur, car un commissaire du gouvernement est nommé en la personne du préfet généralement, nomination justifiée par les avantages fiscaux ou financiers dont bénéficient de telles sociétés. Ce commissaire possède le droit de veto.

L'étude de M. Philippe Marchat a un caractère plus technique que théorique. Il s'agit d'une description très claire et très complète des formes innombrables que l'économie mixte revêt en France. La multiplicité de ces formes, que le profane a peine à s'imaginer, témoigne d'une politique fondée davantage sur l'empirisme que sur une doctrine aux contours très marqués. En somme, la théorie de l'économie mixte reste à faire. L'étude de M. Marchat, fort instructive, en constituerait l'une des bases.

FRANÇOIS SCHALLER

Le glissement des salaires, les avantages accessoires et la distribution de la main-d'œuvre¹

Ce volume de l'OCDE fait suite à un rapport traitant de la mobilité des travailleurs urbains. Il s'agit ici d'une étude particulièrement détaillée, précise, concrète, d'un phénomène rarement analysé de façon complète : le glissement des salaires. Rappelons qu'on appelle « glissement des salaires » une progression effective des salaires qui tend à être supérieure à l'augmentation prévue dans les négociations collectives ; le « glissement » est une notion dynamique. Il se produit entre deux dates déterminées. Derek Robinson passe en revue les différents procédés et les méthodes multiples par lesquels on parvient à accroître la rémunération (au sens le plus large, tous avantages accessoires compris) du personnel, employés et ouvriers, davantage que ce qui est prévu par les conventions collectives.

L'intérêt d'une telle recherche paraît aujourd'hui plus évident que jamais. En effet, si la lutte contre l'inflation à l'aide des méthodes classiques ne débouche pas sur un résultat satisfaisant, il est probable que les gouvernements s'orienteront de plus en plus vers la politique des revenus. La grande difficulté d'une telle politique ne réside certes pas dans le contrôle des prix (tous les consommateurs se muent, dès cet instant, en contrôleurs), mais bel et bien dans celui des salaires. Trop souvent, les directions syndicales elles-mêmes ignorent le total réel des rémunérations assurées, sous une forme ou sous une autre, au personnel de l'entreprise. Les deux parties en présence, employeur et employé, éprouvent en effet un intérêt évident à ce que de telles données demeurent confidentielles.

Notons que le problème ne se pose avec une acuité particulière que dans les périodes caractérisées par l'insuffisance de main-d'œuvre disponible sur le marché. Les employeurs sont alors incités à éléver les rémunérations salariales dans l'espoir de débaucher une fraction de la main-d'œuvre engagée soit chez les concurrents directs, soit en d'autres secteurs de l'économie. Un tel assèchement du marché du travail indigène n'est plus une hypothèse d'école. On sait qu'il est pratiquement chronique, en Suisse, depuis la fin de la guerre.

¹ Derek Robinson : *Le glissement des salaires, les avantages accessoires et la distribution de la main-d'œuvre*, Ed. OCDE, Paris, 1968, 200 p.

Le « glissement des salaires » peut s'opérer soit sur l'initiative de la firme, soit dans le cadre de la branche d'activité. Ce dernier cas suppose l'existence d'une association patronale ayant mandat de traiter également les problèmes de salaires et les conditions générales de travail. On doit encore considérer deux formes principales du glissement : celui des salaires et celui des avantages accessoires.

L'auteur n'examine pas moins de quinze mécanismes différents de glissements possibles des salaires. Cela donne d'emblée au lecteur une idée assez précise des difficultés d'enquêtes et de contrôles auxquelles se heurterait l'application d'une politique des revenus. Le salaire aux pièces n'est que l'un de ces mécanismes possibles. Sans rien modifier au tarif prévu, une amélioration technique peut avoir pour effet la hausse du revenu (p. 33). Cependant, toute majoration des salaires aux pièces se communique automatiquement à tous les travailleurs, tôt ou tard (p. 110) ; l'effet d'entraînement au sein de l'entreprise est inévitable.

Evoquons encore les primes, sous toutes leurs formes, celles dites de compensation versées au personnel qui ne peut bénéficier du tarif aux pièces, l'établissement d'une liaison directe entre les salaires à l'heure et les salaires aux pièces, ainsi que toutes les formes de récompenses ou de primes individuelles. On inventera de plus les primes pour conditions de travail particulières, lorsque l'activité doit être accomplie dans des conditions inhabituelles, désagréables ou difficiles. On n'oubliera pas la possibilité de verser des indemnités de présence, ou de ponctualité, ou de rembourser le prix des transports, des repas, des vêtements et même des chaussures. On saura prévoir des indemnités d'ancienneté ou de qualification, ainsi que celles versées en compensation de la « préparation au travail ». Toutes ces dispositions, et bien d'autres encore, n'ont souvent pour but que d'augmenter les salaires par rapport au taux prévu par les conventions, afin de produire sur le marché du travail un effet favorable à l'entreprise. Des versements annuels, ou l'intéressement aux bénéfices, la cotation des tâches fréquemment modifiée et toujours dans le même sens s'expliquent par des raisons identiques.

Une mention spéciale doit cependant être réservée à la politique des heures supplémentaires, rémunérées, comme chacun le sait, à un taux supérieur. En Grande-Bretagne, estime un enquêteur, les heures supplémentaires sont organisées pour accroître les rémunérations bien davantage que pour augmenter la production qui, au total, ne s'élève guère. Ainsi parvient-on, dans les entreprises de ce pays, à tourner la rigueur des dispositions prévues dans le cadre de la politique des revenus.

Il est superflu de dire que toutes ces méthodes, ainsi qu'une bonne douzaine de procédés utilisés dans le même but sur le plan de la branche d'industrie, n'aboutissent finalement et à long terme à aucun résultat positif ni pour le pays, ni pour l'association professionnelle, ni pour les entreprises, ni pour les employés. Seule, l'inflation en profite. Tous les avantages concédés par une entreprise sont fatalement et rapidement accordés par les autres également. C'est, là aussi, une forme de spirale infernale.

L'auteur n'est pas tendre à l'égard de la science économique et des économistes. Il reproche à ceux-ci de faire la part trop belle aux mécanismes économiques, cela valant pour toutes les études relatives au marché du travail. « En fait, dans les économies développées, la plupart des forces économiques agissent par l'intermédiaire de mécanismes institutionnels » (p. 112). Le marché du travail est si imparfait, estime D. Robinson, qu'il vaut mieux admettre une faible incidence des pressions purement économiques qu'essayer de justifier des convictions théoriques. Il est temps, en ce

domaine, d'abandonner les idées fausses des employeurs et des économistes (p. 190), et de s'en tenir à l'observation scrupuleuse du marché.

Ajoutons que l'auteur démontre très clairement les raisons pour lesquelles il n'est pas forcément vrai que l'inflation salariale ne bénéficie finalement à aucun groupe de travailleurs. Cela explique bien la permanence du phénomène.

Cet excellent ouvrage, rédigé avec autant de clarté que de méthode, ne peut être ignoré de quiconque s'intéresse au problème très actuel du glissement des salaires.

FRANÇOIS SCHALLER

Mesures d'adaptation de la main-d'œuvre rurale au travail industriel et au milieu urbain¹

Ce document de l'OCDE groupe les conclusions d'enquêtes nationales sur le sujet. En somme, il s'agit de résoudre dans les meilleures conditions possibles un problème qui se pose à la grande majorité des pays développés, et qui n'est autre que ce qu'on nomme le problème agricole. Sous l'effet du progrès technique, la production agricole s'est considérablement élevée. Elle ne cesse de croître encore. L'élasticité de la demande étant faible, l'équilibre entre offre et demande de produits primaires est périodiquement rompu. D'autre part, pour assurer aux agriculteurs un revenu décent, il faut encourager le recours à l'équipement le plus moderne. Celui-ci, toutefois, ne se justifie qu'à partir d'un certain seuil de dimension de l'exploitation. Il faut donc réduire le nombre des exploitants pour permettre à ceux qui demeurent de travailler sur des domaines dont la taille est optimale.

Dans ces nouvelles conditions, la production croît encore, même à surface cultivée constante ou légèrement réduite. C'est une seconde raison de diminuer le nombre des travailleurs dans l'agriculture. Nulle part, sauf chez nous, il n'a été possible d'abandonner cette évolution à elle-même. « La réorganisation de l'agriculture n'est plus unilatérale, elle s'intègre dans une action d'ensemble de développement économique et social » (p. 13).

Quelles mesures sont-elles prises actuellement dans les différents pays de l'OCDE en vue de faciliter l'évolution en question, et de permettre à un certain nombre d'agriculteurs de s'intégrer au secteur secondaire ou aux services ? C'est à répondre à cette question que s'emploient les auteurs des différents rapports consignés dans la publication sous revue.

Les dispositions spéciales sont analysées à trois niveaux. Il s'agit d'abord de mesures précédant le transfert (orientation, formation, placement). Le but est de préparer, avant la mutation d'emploi, des personnes d'origine agricole à s'intégrer dans la vie industrielle avec les plus grandes chances de succès. Il importe en effet de pratiquer une politique d'égalisation des niveaux d'instruction générale, là où ce niveau demeure aujourd'hui encore inférieur en milieu rural par rapport à ce qu'il est dans les agglomérations urbaines. C'est ainsi qu'en France, par exemple, des cours

¹ OCDE : *Mesures d'adaptation de la main-d'œuvre rurale au travail industriel et au milieu urbain*, Paris, 1968, 125 p.

de rattrapage scolaire sont créés pendant le service militaire. A l'issue de leur période de service, les jeunes ruraux sont donc à même de s'engager, s'ils le désirent, dans la vie industrielle. La mobilité de la main-d'œuvre s'en trouve largement facilitée.

En Allemagne, il est jugé opportun d'apporter des mesures sur le plan des Länder, plutôt que pour l'ensemble de la République. Les problèmes, en effet, se présentent sous un jour très différent selon les régions. En Bavière et dans la Basse-Saxe, des cours sont organisés par l'Office fédéral à l'intention des fermiers et de leurs aides familiaux. Des indemnités sont versées, qui sont calculées sur la base des revenus agricoles perçus dans la région. Certaines allocations s'y ajoutent. La durée des cours n'est pas limitée. Dans les débuts de sa nouvelle activité industrielle, le petit propriétaire foncier continue à exploiter ses biens. L'adaptation est donc progressive et s'opère sans heurts.

Dans certains pays — en France notamment — la politique est encore plus active. On détecte systématiquement les personnes sous-employées en agriculture, afin de les informer sur les possibilités générales de reconversion professionnelle. On les aide à s'orienter, en tenant compte à la fois de leurs aptitudes et des conditions du marché du travail. Des fonds substantiels leur sont assurés afin de faciliter le transfert envisagé. En Suède, on pratique même une politique de rachat systématique des terres.

Un deuxième groupe de mesures concernent le transfert proprement dit. Elles comprennent principalement les dispositions d'orientation, de placement et de prospection d'emploi ou de logement, les subventions relatives aux frais de déménagement et de transport des personnes, les dépenses d'installation dans la nouvelle résidence. En Italie du Nord, des centres d'accueil sont mis sur pied et fonctionnent dans le cadre de déplacements non organisés. En effet, des habitants du Sud émigrent dans une agglomération du Nord industriel sans être le moins du monde assurés de trouver un emploi ni un logement. Ces centres assurent l'accueil, l'orientation et l'hébergement.

Le troisième et dernier groupe de mesures s'appliquent après le transfert. Il s'agit plus spécialement d'assurer l'intégration aussi complète que possible des anciens agriculteurs dans les nouvelles collectivités. Ici, l'action sera double. Il importe, en premier lieu, d'assurer l'adaptation à la nouvelle vie de travail industriel, si différente de la précédente. Ensuite, il faut introduire et faire accepter un nouveau style de vie domestique au sein d'un nouveau milieu résidentiel. Ici de nouveau, les mesures prises par chaque pays sont très différentes les unes des autres.

Cet ouvrage est muet au sujet de la Suisse car, chez nous, rien de comparable ne se fait. On se rend compte, à la lecture d'une étude semblable, de la chance qui a été jusqu'ici celle de notre pays. Une modification profonde de nos structures agricoles s'est opérée, depuis la fin de la guerre, sans éclats, sans contraintes de l'Etat, sans heurts et sans bouleversements, et d'une façon parfaitement harmonieuse. La conjoncture économique générale y fut pour beaucoup. L'absence de zones réellement sous-développées ainsi que celle de régions industrielles trop concentrées expliquent aussi ces circonstances heureuses. La lucidité et l'intelligence dont ont su faire preuve nos grandes organisations agricoles n'y sont pas non plus étrangères.

FRANÇOIS SCHALLER

Diagnostic de l'évolution économique du tiers monde 1900-1968¹

L'autorité dont jouit M. Paul Bairoch en matière d'économie du développement serait justifiée ne fut-ce qu'en raison de cet ouvrage dont la troisième édition, revue et augmentée, présente un intérêt très particulier. L'auteur nous annonce qu'il poursuit un triple but : centrer son analyse sur une période longue (pratiquement 1950 à 1965) ; inclure un grand nombre de cas, c'est-à-dire l'ensemble des pays du tiers monde pour lesquels des données chiffrées peuvent être obtenues ; enfin, aborder tous les principaux aspects du sous-développement. Cette dernière ambition explique la division de l'ouvrage en huit chapitres, à savoir l'évolution démographique, l'agriculture, l'industrie extractive, l'industrie manufacturière, le commerce extérieur, les termes des échanges, le niveau d'éducation et les données macro-économiques.

Relevons d'emblée ce qui nous paraît constituer les qualités majeures de cette étude. La clarté des développements, toujours solidement étayés par des faits et des données statistiques, entraîne l'adhésion aux thèses de l'auteur. L'originalité et le courage de ses prises de position ne peuvent non plus manquer de frapper, par leur logique et leur réalisme, celui qui cherche à comprendre, en marge de toute idéologie, où se situent les vrais problèmes du développement. Il était particulièrement heureux, par exemple, de se livrer à une comparaison entre la situation des nations industrielles au seuil de leur développement et les pays du tiers monde aujourd'hui. Un tel parallélisme ne manque pas d'être instructif à de nombreux égards.

Il n'est pas possible de s'étendre ici sur toutes les thèses soutenues dans un ouvrage si riche d'idées. On se bornera donc à relever ce qui nous est apparu essentiel. Contrairement à la situation de l'Europe au XVIII^e siècle, celle des pays du tiers monde se distingue par deux caractères au moins qui lui sont défavorables et dont l'Occident porte indirectement la responsabilité.

D'abord, comme chacun le sait, le problème démographique est particulièrement lancinant. Il tient moins au fait de la très forte natalité traditionnelle qui ne s'est pas encore modifiée — puisque le revenu individuel ne s'est pas suffisamment élevé jusqu'ici — qu'à la prolongation sensible de la longévité. Les progrès de notre médecine en sont la cause. Ainsi, cet accroissement constant de population s'oppose à l'amélioration de la rentabilité agricole. Celle-ci est fonction, selon M. Bairoch, d'une taille suffisante du domaine.

Alors qu'en Asie (Chine exceptée) la surface de terre agricole par actif masculin est de 1,8 hectare en moyenne, elle était de 7,5 hectares en France au début du XIX^e siècle et de 3 hectares en Belgique, pays à très forte densité de peuplement. Les terres les moins fertiles devant ainsi être mises en culture, la rente foncière prend des proportions inquiétantes. On retombe dans l'explication que donne M. Fourastié de la misère grandissante des populations européennes dès le début du XVI^e siècle jusqu'à la révolution industrielle.

Comme la population affectée au secteur primaire représente aujourd'hui, estime l'auteur, entre 70 et 80 % de l'ensemble, le faible revenu agricole est incapable de soutenir, par sa demande plus encore que par son épargne, l'essor souhaité de la jeune industrie manufacturière. A juste titre certainement, M. Bairoch estime qu'il ne sera

¹ Paul Bairoch : *Diagnostic de l'évolution économique du Tiers-Monde 1900-1968*, 3^e édit. revue et augmentée, Gauthier-Villars, Paris, 1969, 260 p.

pas possible de promouvoir le développement industriel à long terme aussi longtemps que le revenu agricole ne sera pas *d'abord* sensiblement amélioré. C'est le mérite de la Chine de l'avoir compris. La condition première du développement est donc une réduction du taux d'inflation démographique.

Ensuite il ne faut pas oublier que la technique industrielle utilisée par l'Occident à l'aube de son décollage était alors « sommaire et surtout fondée sur des relations causales et simples » (p. 171). Le démarrage a donc pu s'accomplir sans être handicapé par un niveau très bas de formation et même par l'analphabétisme de la population. Aujourd'hui, il en est autrement. En cherchant à utiliser nos techniques afin d'être compétitifs, les peuples du tiers monde se heurtent à l'obstacle d'un niveau d'éducation et de formation nettement insuffisant. Il est trop tard pour qu'ils suivent à leur tour le long chemin que nous avons parcouru.

En revanche, M. Paul Bairoch ne peut partager l'opinion du célèbre économiste argentin Raoul Prebisch dans sa théorie de la dégradation continue, séculaire, des termes de l'échange. Il repousse du même coup les conclusions qu'en tire cet auteur sur le phénomène d'exploitation des pays du tiers monde par les nations industrielles. On sait qu'une telle théorie, dont l'énoncé et la propagation n'étaient pas destinés à des fins purement scientifiques, a d'ailleurs toujours été contestée. Aux objections connues tenant à la difficulté des mesures, aux obstacles qui s'opposent à la comparaison de biens manufacturés différent dans le temps, à l'importance qu'il convient d'attribuer à la rentabilité plutôt qu'aux termes de l'échange, M. Bairoch en ajoute une autre fondée sur l'évolution du coût des transports. Dans le cas des matières premières, produits de gros volume, le coût des transports peut dépasser le prix de la matière elle-même. C'est ainsi qu'en 1876-1880, le prix de transport du charbon de Grande-Bretagne à Constantinople s'élevait à 157 % de la valeur du charbon. Il n'était plus que de 74 % en 1926-1929. Durant cette même période, le coût du transport de blé des Etats-Unis en Grande-Bretagne passe de 22,2 % à 5,1 %.

Le fait que le prix des matières premières importées du tiers monde ait baissé en Occident ne signifie donc nullement que ces produits aient été payés à un taux inférieur chez les pays exportateurs. Pour les produits manufacturés vendus au tiers monde, les variations des frais de transports sont évidemment plus faibles, compte tenu d'un volume relativement beaucoup moins important. Durant la période 1876-1880-1926-1929, l'auteur se dit persuadé que, « contrairement à l'opinion admise, il n'y a pas eu de détérioration relative des prix des matières premières » (p. 155). Au contraire, il estime que l'amélioration des prix en faveur des pays pauvres exportateurs de matières premières a été de l'ordre de 20 à 40 %. Une nouvelle amélioration se situant aux environs de 24 % se constate pour la période 1924-1928-1950-1952. C'est seulement au cours de la période 1955-1962 qu'il y eut une baisse sérieuse, dont les causes sont analysées par l'auteur. Mais on sait combien, depuis quelques années, le prix des matières premières s'est à nouveau élevé.

Chacun est bien conscient de la gravité du problème démographique dans les pays pauvres ; encore faut-il comprendre par quels mécanismes une démographie galopante entrave l'essor de ces pays. M. Paul Bairoch les expose à merveille, comme il justifie pleinement aussi la priorité qui doit être accordée à l'agriculture vivrière sur l'industrie, même pour des raisons strictement économiques. Ce livre est incontestablement l'un des meilleurs ouvrages de synthèse sur l'angoissant problème du développement.

FRANÇOIS SCHALLER

Théorie du salaire¹

L'objet de cet ouvrage, nous disent les auteurs, est de présenter les grandes lignes de la théorie du salaire à des lecteurs ayant reçu une première initiation à l'analyse économique. En vérité, chacun se rend vite compte qu'il s'agit bien davantage de procéder à une critique en règle de l'approche néo-classique plutôt qu'à la présentation d'une théorie vraiment originale. L'intérêt d'un tel essai n'en est pas diminué, d'autant plus que l'ouvrage suit un plan parfaitement logique, qu'il est rédigé très clairement, sans abus des développements mathématiques. Il peut être compris de chacun. Malgré tout, en fin d'étude, le lecteur a un peu le sentiment de se trouver placé en face du vide. Les nombreuses erreurs et insuffisances de la théorie traditionnelle ont été implacablement soulignées. Elles n'ont pas été relevées dans le dessein de présenter une théorie nouvelle et préférable. La notion même de marché du travail paraît aux auteurs ne pas pouvoir être traitée à l'aide des outils fournis par la théorie des prix. La reconstruction d'ensemble reste à faire. Ici, elle n'est même pas ébauchée.

En premier lieu, nos auteurs relèvent qu'il est probablement faux d'attribuer au taux de salaire une importance décisive sur l'offre de travail, à moins que la hausse de salaire ne soit considérée comme transitoire, momentanée, et que le salarié veuille alors profiter de cette aubaine. De plus, le temps de travail n'est en général pas divisible, contrairement à ce que suppose pourtant la théorie néo-classique. A l'exception des professions libérales, le travail fait l'objet d'un « contrat d'adhésion » où il n'est pas question de discuter la durée du travail proposé.

De même, la demande de travail est motivée bien davantage par celle dont les produits de l'entreprise sont l'objet que par une variation du niveau des salaires. Sur le plan micro-économique, considérer l'offre de travail de l'individu ne peut non plus se justifier pleinement, car si une hausse du salaire du mari peut à la rigueur provoquer une augmentation de son offre de travail, elle risque fort d'entraîner une réduction de l'activité extérieure de la femme. Il faut donc étudier les réactions du ménage, et non celles de l'individu, afin de tenir compte de ce phénomène de substitution interne au groupe familial.

D'ailleurs, la théorie marginaliste selon laquelle la rémunération est égale à la valeur ajoutée par le dernier travailleur embauché, ne peut plus aujourd'hui prétendre expliquer qu'une infime fraction des salaires. A la suite de l'évolution des techniques de production, les « cols blancs », chez qui le calcul de la production marginale est pratiquement impossible, représentent aux Etats-Unis environ la moitié de la population active. Encore convient-il de déduire du reste les travailleurs des services (15 %), les agriculteurs (3 %), les cadres de fabrication de l'industrie (12 %), les postes de travail sans lien direct avec la production (5 %). Sur les 15 % restants, il faut encore tenir compte des cas où la maximisation du profit à court terme n'est qu'un objectif parmi d'autres, et pas nécessairement le plus déterminant. L'explication marginaliste ne s'appliquerait donc plus qu'à 3 ou 4 % de la population active totale. Ne serait-ce que pour cette raison, elle est largement insuffisante.

Quant à l'action exercée par le syndicat, il ne semble pas à nos auteurs qu'elle puisse aujourd'hui faire l'objet d'une théorie vérifiée par les faits. Le comportement

¹ Jacques Lecaillon et Michel Vernières : *Théories du salaire*, Ed. Cujas, Paris, 1974, 228 p.

des parties paraît ressortir bien davantage de la théorie des jeux que des lois économiques du marché. Le succès même de la négociation syndicale peut difficilement être démontré, car il n'est jamais certain que le taux de salaire initialement proposé par l'employeur correspond à celui qu'il serait d'emblée disposé à payer en l'absence de pressions. Il semble néanmoins que l'action syndicale se soit manifestée principalement par un « effet de cliquet » s'opposant à toute réduction du salaire nominal. S'il n'est pas encore prouvé que des hausses de salaires peuvent être obtenues par la politique syndicale, la résistance à toute diminution du salaire nominal acquis paraît s'opérer avec succès. François Simiand l'avait établi il y a longtemps déjà. Ce faisant, le taux moyen d'accroissement du niveau général des salaires nominaux se trouve bel et bien accru.

Il est difficile à MM. Lecaillon et Vernières de rédiger un ouvrage sur la théorie du salaire sans aborder la question épineuse des rapports entre une variation du taux des revenus et l'inflation. Allaient-ils expliquer l'inflation par les coûts ? Ici, la démarche suivie est quelque peu hésitante. Au début, les affirmations, fondées sur les données de la statistique française, paraissent ne faire place à aucune équivoque : « L'évolution du niveau général des prix est liée à celle des coûts salariaux » (p. 190), mais les prévisions des entrepreneurs au sujet de la demande peuvent modifier cette relation. Et encore : « On constate que toute hausse des salaires nominaux est un facteur d'élévation des prix » (p. 191). Malgré le coefficient de corrélation élevé (0,91) qui justifie cette dernière affirmation, il se pourrait toutefois, soulignent nos auteurs, que les deux variables subissent simplement l'influence d'une cause commune.

Finalement, c'est à l'explication de l'inflation par un taux de croissance rapide que MM. Lecaillon et Vernières paraissent réservier leurs préférences. Partant d'une répartition donnée du revenu national réel entre salaires et profits, la propension à épargner sera donc stable si, avec Keynes, on admet qu'elle est fonction du revenu. Rien ne permet d'affirmer que les investissements se limiteront spontanément au volume d'épargne disponible. Tel ne sera manifestement pas le cas en période de forte croissance. L'inflation procurera donc le volume d'épargne forcée qui, ajoutée à l'épargne libre, permettra la réalisation du volume d'investissements désiré. Sous l'effet de l'inflation, la part des salaires réels se trouve réduite. Les revendications ne tardent guère. Les salaires sont ajustés par augmentation du nominal. Les coûts s'élèvent. L'inflation s'accélère. Voilà comment hausse des salaires et inflation sont présentées comme deux variables subissant l'influence d'une cause commune : un taux de croissance supérieur aux possibilités de financement de l'épargne libre.

Pourtant, en fin d'étude (p. 215), il est noté qu'une politique de stabilisation des prix suppose que deux mesures soient adoptées. La première est le maintien d'un rapport direct entre la progression des salaires nominaux et celle de la productivité. La seconde est que les marges (impôts, amortissements, bénéfices) soient bloquées. C'est à une conclusion semblable qu'aboutissent les partisans de l'explication de l'inflation par les coûts.

En s'attachant à rendre compte des critiques dont la théorie traditionnelle du salaire fait aujourd'hui l'objet, et en dressant un inventaire de ces critiques, les auteurs ont certainement fait œuvre utile. Il reste à dépasser ce stade et à formuler — en admettant que la chose soit possible — une nouvelle théorie du salaire.

FRANÇOIS SCHALLER

Inflation et croissance en France depuis 1962¹

Dans ses publications antérieures, M. Alain Cotta, professeur à l'Université de Paris IX, n'a jamais caché sa position face à l'inflation. Depuis la publication de sa « Théorie générale de la croissance, du capital et des fluctuations », on sait que l'auteur est fermement partisan de l'explication de l'inflation par la croissance économique et par les tensions sociales nées de cette croissance. Il nous en informe ici dès le début de son introduction : « L'inflation est indissociable des périodes de croissance économique exceptionnellement rapide que l'on connaît depuis 1945 » (p. 7).

Le présent ouvrage a donc pour but d'étudier l'inflation en fonction des phénomènes qui l'accompagnent. La période choisie (1962-1972) est suffisamment longue pour noyer les fluctuations de circonstance, et politiquement assez stable — en dépit de mai 68 — pour être significative. De plus, l'inflation a été continue, la croissance rapide, et cela dans la plupart des nations industrielles, même si les deux phénomènes ont été particulièrement marqués en France.

Une telle recherche suppose qu'un effort systématique soit consacré à l'évaluation des politiques anti-inflationnistes, car inflation et lutte contre l'inflation sont désormais inséparables. Cette lutte a partout pour objectif de réduire le taux d'inflation sans diminuer celui de l'emploi. Le principal outil utilisé dans une étude de ce genre est nécessairement statistique. L'auteur s'est assuré le concours du Centre d'économétrie de l'Université de Genève dirigé par le professeur Luigi Solari. La mission du centre fut le traitement des données obtenues de la part des différents organismes nationaux de statistiques.

Les politiques anti-inflationnistes pratiquées aujourd'hui sont au nombre de quatre. Il s'agit soit d'une politique monétaire, soit d'une politique budgétaire et financière, de la politique des revenus ou de celle des prix. En chaque pays, le dosage varie entre ces quatre types de moyens souvent complémentaires mais dont les effets sont différents. D'emblée cependant, l'auteur met en doute leur efficacité dans la mesure où l'ensemble du corps social souhaite l'inflation, car avec le temps chacun a vite appris à faire échec aux contraintes, quelle qu'en soit la nature.

Une constatation préliminaire s'impose : la disparité des taux d'inflation est très grande au sein même des branches industrielles. Dans la période 1963-1972 ce taux a varié, dans le cas de 29 branches, entre — 0,9 pour le gaz et + 7,9 pour le logement. A la suite d'intéressants développements, l'auteur conclut « que l'une des fonctions de l'inflation est de permettre la modification des prix relatifs dans la croissance » (p. 29). En France, l'inflation a eu pour effet, au cours de la dernière décennie, de revaloriser beaucoup le secteur tertiaire et la distribution par rapport à la production.

S'il considère que croissance et inflation sont indissociables, M. Cotta n'adopte pas moins une position parfois beaucoup plus nuancée qu'on ne le suppose de prime abord. Ainsi, il reconnaît volontiers « que l'inflation, aspect général d'un phénomène aussi général et traumatisant que la croissance, ne saurait avoir qu'une origine ou une cause (p. 44). Toutes ces causes se rejoignent dans le phénomène très complexe et macrosociologique de la croissance. Le malheur est que cette pluralité favorise un ensemble d'explications monistes (la masse monétaire, les syndicats, les spéculateurs,

¹ Alain Cotta : *Inflation et Croissance en France depuis 1962*, PUF, Paris, 1974, 166 p.

le profit, etc.). Chacune des politiques mises en œuvre contre l'une ou l'autre de ces causes dérivées et très partielles est donc presque certainement vouée à l'échec.

De 1962 à 1968, les variables monétaires et financières ont joué un rôle prédominant dans l'inflation ; elles sont suivies par la variable des revenus, et dans une mesure encore plus faible par les variables de croissance. L'année 1968 paraît à l'auteur marquer un tournant décisif. Dans l'ensemble de la période 1962-1972, les variables de croissance dominant nettement l'évolution, et leur influence est donc quasi exclusive entre 1968 et 1972. M. Cotta passe donc, au cours du chapitre II, à l'examen de l'influence relative de chacun des groupes de variables.

Observons d'abord les variables monétaires. Leur influence sur le taux d'inflation paraît très contestable. L'enseignement de la théorie quantitative de la monnaie est ainsi mis en doute une nouvelle fois. On voit tantôt la masse monétaire s'accroître de 18 % (1970-71) alors que le taux d'inflation est de 5,1 %, tantôt une croissance monétaire de 6,9 % s'accompagner d'une inflation de 5,9 %. On ne saurait donc accepter une théorie selon laquelle la hausse *préalable* des quantités de monnaie est à l'origine de l'inflation.

Il est vrai que si l'explication qu'en donne l'auteur paraît convaincante dans le cas de la France, elle ne l'est pas nécessairement partout ailleurs. La politique des crédits bancaires devient de plus en plus indépendante de la masse monétaire. C'est bien connu en tout pays. Ainsi, en Suisse, l'encadrement du crédit est l'instrument type de la politique monétaire. Paradoxalement, il semble que le respect d'une telle politique soit plus difficile à assurer en France qu'en Suisse où la structure de l'appareil bancaire est cependant beaucoup plus libérale.

L'influence des variables budgétaires sur l'inflation est très faible. Avant 1968, les dépenses publiques ont agi sur le niveau d'emploi. Après 1968, ce ne sont plus les variables budgétaires qui ont modelé le processus inflationniste, c'est ce dernier qui a déterminé la structure du budget et son équilibre. Le budget public s'adapte à l'inflation ; il ne la détermine pas.

Le contrôle des prix est à la fois impossible dans son application stricte, et logiquement dépourvu de toute signification économique. Impossible, car il est immédiatement tourné soit par la modification des coûts des produits contrôlés, soit par celle des produits eux-mêmes et de leur qualité, soit encore par la création de produits nouveaux. Le contrôle des prix est scientifiquement injustifiable, car il ne suffit pas de mettre un couvercle sur la marmite pour savoir ce qu'elle contient et pourquoi elle bout. Il paraît à l'auteur aussi probable que par le jeu des anticipations, le contrôle des prix ait eu pour résultat d'accélérer l'inflation plutôt que de la réduire. La méthode peut rencontrer quelques succès à court terme, certainement pas à long terme. On en dira autant de toute politique des revenus. « Le rôle du salaire ne peut donc être considéré comme primordial et générateur des inflations sectorielles » (p. 108). Et pourtant... la spirale infernale prix/salaires est complaisamment décrite par l'auteur qui ne songe nullement à en nier l'évidence (p. 160).

La croissance, et plus précisément le volume des investissements conditionne l'inflation. Les politiques traditionnelles de lutte contre ce fléau provoquent, à la limite, un chômage qui ne sera plus jamais admis sur les plans politique et social. Le seul remède efficace est dans un contrôle et une limitation des investissements. Le mécanisme est simple, et très keynésien. Au début d'une période de forte croissance, l'épargne volontaire est inférieure à la masse des projets d'investissements. En fin

de période, l'égalité entre les deux macro quantités est réalisée, par l'apport de l'épargne forcée. « L'inflation fait la différence : elle est le moyen privilégié d'une épargne forcée » (p. 146).

Mais, alors, serait-ce forcer la pensée de M. Cotta que de dire ce qu'il ne paraît pas lui-même avoir développé, à savoir que le moyen de lutte contre l'inflation le plus efficace n'est peut-être pas de réduire de force la croissance, mais de favoriser l'épargne volontaire au lieu de la pénaliser partout ?

FRANÇOIS SCHALLER

Le chômage pour qui ? Pourquoi ?¹

Ce petit ouvrage rédigé par un grand économiste n'a d'autre but que de satisfaire une opportunité. Il s'agit de fournir une réponse aux nombreuses questions que se pose le public au moment où la conjoncture économique s'est orientée à la baisse. M. Jacques Lecaillon met sa compétence à la disposition d'un large cercle de lecteurs sans formation particulière dans le domaine économique. Qu'est-ce qu'un chômeur ? Comment mesure-t-on le chômage ? Pourquoi y a-t-il du chômage ? Comment lutte-t-on contre le chômage ? Comment aide-t-on les chômeurs ? Telles sont les têtes de chapitres de cette très brève étude. Malgré la simplicité voulue des développements et des explications, chacun trouvera néanmoins matière à s'intéresser à la lecture de ces quelques pages intelligemment illustrées.

On apprendra par exemple que si trois millions de personnes ont changé d'établissement en France de 1959 à 1964, il y en eut 4,6 millions au cours des cinq années suivantes. La mobilité de la main-d'œuvre est donc en net accroissement. Une économie en expansion rapide ne peut se mettre à l'abri de désajustements partiels. Un certain degré de chômage technologique est donc inévitable : « Des diplômées en sociologie chercheront du travail alors que l'on a un grand besoin d'infirmières » (p. 27).

Certaines affirmations de l'auteur surprendront quelques lecteurs. Ainsi, M. Lecaillon estime que l'automation correspond à l'irruption du progrès technique dans le secteur tertiaire, c'est-à-dire dans le domaine des services et de l'administration, jusqu'ici préservé. Voilà qui risque de mettre fin à la multiplication des emplois dans ce secteur. Où donc iront les refoulés de l'agriculture et de l'industrie ? Il faudra bien remplacer le travail par les loisirs, conclut l'auteur. On peut cependant estimer qu'une telle évolution n'est pas encore indispensable. Actuellement, et longtemps encore probablement, on produira plus de services, comme on a produit davantage d'automobiles.

Plus inattendue encore est l'affirmation selon laquelle « les dépenses de consommation des particuliers ne suffisent pas à maintenir le plein-emploi dans une économie fortement développée » (p. 42). Voilà qui rappelle singulièrement Sismondi. Est-ce déjà l'ère de l'abondance pour chacun ? Aussitôt qu'apparaît dans le monde un ralentissement général de la conjoncture, la même question se pose à l'esprit : le chômage

¹ Jacques Lecaillon : *Le chômage pour qui ? Pourquoi ?*, Ed. Le Centurion, Paris, 1975, 71 p.

tient-il à une surproduction absolue de tous les biens et de tous les services, ou n'est-il que le résultat malheureux de déséquilibres économiques ?

L'auteur rappelle avec raison que la théorie économique moderne ne préconise nullement l'équilibre du budget en toutes conjonctures. Le déficit doit être systématiquement recherché en phase de dépression « à condition que des réserves financières soient reconstituées au cours des phases de prospérité et de plein-emploi » (p. 43). S'agit-il vraiment d'une condition ? Il n'est nul besoin de constituer des réserves. Lors de la crise, un surplus de monnaie doit être créé pour stimuler la demande défaillante. En période de surchauffe, de la monnaie doit être retirée des circuits, par voie fiscale par exemple, à seule fin d'être détruite et de réduire ainsi le pouvoir d'achat en circulation. On constitue de la sorte une épargne forcée. Les deux interventions procèdent de la même théorie quantitative de la monnaie. Elles n'en sont pas moins parfaitement indépendantes l'une de l'autre, en ce sens que l'importance de l'injection de monnaie ne dépend nullement de l'ampleur de la ponction opérée précédemment, ou à opérer ultérieurement.

Très justement, M. Lecaillon insiste sur le fait que vouloir maintenir l'emploi là où il se contracte — sous prétexte de lutter contre le chômage — plutôt que de créer des emplois nouveaux là où ils se révéleraient utiles, revient à cristalliser les structures économiques, à freiner le progrès et à substituer le chômage déguisé au chômage frictionnel (p. 43).

Quiconque désire connaître les conditions de l'aide aux chômeurs en France trouvera, dans le chapitre 4 de cette intéressante brochure, des indications très précises et très complètes en fonction des différentes situations individuelles et familiales.

FRANÇOIS SCHALLER

Problèmes et méthodes de mesure de la productivité dans les industries de la Communauté¹

Édité pour le compte de la Communauté européenne du charbon et de l'acier (CECA), ce livre n'est pas daté, et c'est fort regrettable. On peut cependant estimer, en se fondant sur les références données, qu'il a été rédigé au début des années 60. C'était le moment où les premières déceptions furent éprouvées par ceux qui avaient placé une confiance largement exagérée dans l'exploitation du concept de productivité.

M. Pierre Gonod est mandaté par la haute autorité de la CECA. Il nous dit poursuivre ici différents objectifs. En premier lieu, son étude vise à éclaircir et à préciser les problèmes fondamentaux posés par une notion dont à trois reprises au moins l'auteur souligne l'ambiguïté. Il s'agit donc d'abord d'un essai de retour, de réflexion sur le concept lui-même. Ensuite, il n'est pas question de s'intéresser à la productivité de l'entreprise, ni à la productivité nationale : c'est la mesure sur le plan de la branche d'activité tout entière qui est envisagée ici, dans le cas des industries du charbon et de l'acier. Enfin, cette étude s'attache principalement à la description de la méthodologie et des formules de mesure au niveau de la branche d'activité.

¹ CECA, Pierre Gonod, avec le concours de H. Nanninga et C. Vannutelli : *Problèmes et Méthodes de Mesure de la Productivité dans les Industries de la Communauté*, Collection Eurolibri n° 17, Ed. Dalloz et Sirey, Paris, sans date d'édition, 81 p.

Les objectifs de la recherche étant ainsi définis, tout lecteur quelque peu averti des problèmes que soulève la mesure de la productivité pouvait deviner sans peine les conclusions auxquelles aboutirait l'auteur. Au niveau de la branche, l'intérêt d'une telle étude est discutable, nous dit-il (p. 77). Cet intérêt est plus évident pour le service, l'atelier ou l'entreprise qui ne font pas ici l'objet d'une étude poussée. Nous avons déjà souligné ailleurs combien une telle démarche était fréquente chez les auteurs qui se penchent sur les calculs de productivité. On constate la vanité des efforts accomplis dans la direction que l'on a choisie, après quoi on ne manque jamais de faire confiance aux autres méthodes ou champs de recherches, simplement parce qu'on les connaît moins. En vérité, c'est la notion même qui devrait être abandonnée.

Notre auteur ne peut pourtant s'y résoudre, car il a gardé la foi dans un concept dont la nature profondément équivoque ne lui a pourtant pas échappé. Ce n'est pas en soulignant « la riche ambiguïté » dont la notion s'entoure qu'il parviendra à projeter plus de clarté sur ces problèmes. « Leur vérité profonde n'en demeure pas moins », dira-t-il (p. 25). Telle est bien la manifestation d'un acte de foi. Néanmoins, la parfaite objectivité scientifique avec laquelle M. Gonod souligne les vices de la notion de productivité — même s'il se refuse à en tirer lui-même les conclusions logiques — doit être relevée. Les développements de l'auteur présentent de toute manière un grand intérêt pour quiconque veut étudier la question.

Avec beaucoup d'autres, M. Gonod est surpris de ce qu'il considère comme un paradoxe. Alors que depuis 1945, la productivité a été élevée au rang de problème majeur dans presque tous les pays du monde et particulièrement en Europe, le niveau des études s'y rapportant accuse un très net retard comparé à celui qui fut atteint en d'autres domaines. A notre avis, semblable retard ne peut qu'être dû à l'impossibilité de progresser, qui découle elle-même de la confusion générale, totale, qui entoure ce concept. M. Gonod semble l'avoir vu, puisqu'il écrit : « Il est évident que la productivité ce n'est ni la croissance, ni l'expansion, ni le progrès économique, ni le bien-être systématique, ni la rentabilité, ni tout cela à la fois... » (p. 59). Nous en tombons d'accord, mais alors, qu'on veuille bien nous dire ce qu'est la productivité, et non seulement ce qu'elle n'est pas.

Au début du chapitre III, l'auteur nous paraît mettre en lumière l'un des points parmi les plus faibles de la notion qu'il a mission d'analyser. L'expression finale véritable de la production et des branches d'activité, dit-il, ne se manifeste qu'à travers le prix que le marché lui a donné. Ainsi, dans le calcul de la productivité, nous ne mesurons pas un objet lorsque nous considérons le numérateur de notre fraction, c'est-à-dire la production. Nous ne mesurons pas un corps pur, mais une valeur que confère au produit le marché lui-même et non seulement son artisan.

Le rappel de cette vérité première conduit M. Gonod à se distancer nettement de la définition pourtant généralement admise de la productivité, qui *n'est pas* seulement le quotient de *la production* par les ou l'un des facteurs de la production. C'est le quotient d'un *résultat économique*, à la fois quantité *et valeur*, exprimé en fonction de relations de prix sur le marché. Il ne s'agit plus de rechercher une productivité technique — concept beaucoup trop étroit et d'ailleurs non économique — mais une productivité économique. Soit, et ici encore, le bon sens commande d'approuver. Toutefois, ce qu'on prend tant de peine à définir ainsi, est-ce bien la notion nouvelle de productivité, ou celle, vieille comme le monde, de rentabilité ?

En annexe à l'ouvrage figure un tableau synoptique des principales formules de productivité et de leur signification pour la mesure de la productivité des branches d'activité. Ce document très complet indique toutes les directions que la recherche peut suivre en matière de branches industrielles. Quelles que soient néanmoins les formules retenues, il sera bon de n'oublier jamais ce conseil de l'auteur : « Dans aucun cas, on ne peut faire l'économie de l'analyse économique. » C'est donc bien que par lui-même, l'indice de productivité est dépourvu d'une signification précise.

FRANÇOIS SCHALLER

La détermination des salaires¹

Dans le cadre d'une série d'études sur les grands problèmes économiques de notre époque, l'OECD a organisé une enquête sur les procédés de détermination des salaires dans les sociétés industrielles. Les documents préparés par une série d'experts ont été discutés par une conférence groupant les représentants de vingt pays, dont la Suisse. Les documents revisés selon les conclusions de la conférence ont été publiés par l'OECD.

Une étude comparative des travailleurs à salaires modestes (décile le plus bas) aux Etats-Unis, en Grande-Bretagne, en Suède et au Japon montre une corrélation étroite entre la répartition des rémunérations et le degré d'instruction. L'élévation des niveaux d'instruction, jointe à des facteurs économiques favorables, a provoqué un rétrécissement général des éventails de salaires. L'étude montre également que les femmes et les minorités ethniques sont fortement représentées dans les catégories les moins favorisées. Ce phénomène est peu marqué en début de carrière, mais il s'accentue rapidement, en liaison avec la formation au poste de travail, les changements d'emploi et le profil de carrière. Une autre constatation importante est que les bas salaires sont particulièrement concentrés dans certaines branches d'activité : l'agriculture, l'exploitation forestière, la pêche, le commerce de gros et de détail, les services, de même que des branches industrielles telles que la transformation des aliments et la confection.

Le fait que ces branches sont en général celles où le syndicalisme est le moins implanté semble indiquer un effet de l'action syndicale favorable pour les salaires modestes. A ce sujet, il faut toutefois distinguer entre 2 formes d'actions. Le syndicalisme horizontal, couvrant une profession, a généralement des effets moins égalitaires que le syndicalisme vertical, englobant toute une branche d'activité.

La politique du salaire minimal s'est développée en France et aux Etats-Unis, deux pays où la dispersion des rémunérations est élevée et où le champ couvert par les négociations collectives est relativement limité. Par contre, en Suède, l'amélioration des salaires modestes dans un sens égalitaire a été réalisée grâce aux conventions collectives centralisées. L'expérience suédoise montre d'ailleurs qu'il est plus facile de modifier les écarts entre les branches que la distribution des salaires à l'intérieur d'une même branche.

¹ OECD : *Détermination des salaires*, Paris, 1974.

L'étude consacrée aux employés et aux cadres relève des transformations spectaculaires qui se sont produites dans la composition du salariat. Le groupe hétérogène des salariés non manuels représentera bientôt la moitié de la population active dans les pays industrialisés, contre quelques pour-cents au début du siècle. Parallèlement à cet accroissement des effectifs des « cols blancs » s'est produite une transformation profonde de leurs tâches. L'employé de bureau, traditionnellement le « collaborateur de la direction », a perdu une large part de son statut professionnel et social privilégié. La rémunération moyenne des employés équivaut maintenant à celle des ouvriers qualifiés. Néanmoins, à l'intérieur du groupe des employés, il faut relever un clivage entre les exécutants et ceux qui exercent des fonctions de gestion. Par ailleurs, malgré le rapprochement des salaires des ouvriers et de certaines catégories d'employés, des différences importantes subsistent quant à l'évolution du salaire en cours de carrière et quant à la mobilité professionnelle. Les déterminants de la rémunération des employés sont d'une autre nature que ceux des ouvriers. La position hiérarchique joue un rôle essentiel. L'âge et l'ancienneté ne sont pas négligeables. D'autre part, malgré un intérêt croissant de la part des organisations syndicales pour les salariés non manuels, ceux-ci restent plus difficiles à syndiquer que les ouvriers.

La partie réservée aux facteurs structurels et institutionnels comprend principalement un examen des deux tendances qui se manifestent dans la plupart des pays industrialisés. D'une part, l'indépendance croissante de la base par rapport à la direction officielle des organisations syndicales. D'autre part, la tendance vers une plus grande autonomie à l'intérieur des divers secteurs industriels.

La rémunération dans le secteur public est un problème important, puisque la fonction publique proprement dite et les entreprises publiques emploient entre 10 et 20 % de la population active dans les pays industrialisés occidentaux. En général, les salaires publics se situent en dessous des salaires privés, en contrepartie de la sécurité de l'emploi et des avantages de « carrière ».

Il est difficile de généraliser dans le domaine des systèmes de rémunération. Si le principe de la rémunération au rendement semble revenir d'actualité, presque toutes les études insistent sur la nécessité de rassembler des données sûres, de fixer des normes de rendement et de vérifier qu'elles sont bien atteintes. Tous les auteurs affirment que si ces conditions sont satisfaites, n'importe quelle forme de rémunération donnera des résultats satisfaisants.

Le problème capital de l'indexation en relation avec l'inflation est traité dans une optique originale. Il est certes incontestable que l'indexation entretient l'inflation par la spirale prix-salaires. Toutefois, le problème n'est pas tant d'établir dans l'absolu si un système basé sur l'indexation a des effets inflationnistes, mais plutôt de constater si un système avec indexation est plus ou moins inflationniste qu'un système sans indexation. Or, différentes études comparatives montrent que les pays occidentaux groupés dans les deux catégories de systèmes ont connu des taux d'inflation à peu près comparables. De plus, aux USA, dans les quelques branches industrielles qui ont adopté l'indexation, l'évolution des salaires n'a pas été plus rapide que dans les autres.

Les dernières études sont consacrées au rôle de l'Etat dans le processus de détermination des salaires, notamment pour freiner l'inflation. Ce rôle est examiné dans la perspective des différentes interventions de l'Etat : l'Etat-employeur, l'Etat-fisc et l'Etat-coordinateur des négociations des partenaires sociaux.

R. KÜNZLI

Les problèmes de la population au Burundi¹

La misère du tiers monde est souvent expliquée par son explosion démographique et on en conclut, non moins souvent, qu'il est nécessaire d'y répandre le « birth control » pratiqué en Occident. Mais il est moins fréquent de chercher dans quelle mesure les premiers intéressés en ont conscience et sont disposés à écouter une information sur l'espacement des naissances. Un jeune professeur suisse détaché à Bujumbura s'en est soucié, a procédé à une enquête avec l'aide d'une équipe africaine et a publié le résultat de ses investigations à la fin de l'année mondiale de la population.

L'ouvrage est d'abord intéressant en ce qu'il expose un « Cas » malthusien. Les Burundais sont devenus plus nombreux lorsque les Belges les ont obligés à cultiver une superficie minimum en cultures vivrières. Le taux de natalité a augmenté parce que d'anciennes coutumes, en fait contraceptives, ont été abandonnées en même temps. La mortalité, soit infantile, soit générale, a diminué depuis que les Européens ont introduit leur hygiène. Un terrain et un climat relativement favorables ont permis de nourrir les Burundais supplémentaires — plutôt mal (1891 calories par jour alors qu'il en faudrait 2144) — mais assez pour qu'ils survivent.

L'avenir est peu rassurant. La « soudure » est de plus en plus difficile à obtenir. C'est pourquoi les autorités publiques ont encouragé une enquête qui devait montrer si un programme de planning familial était acceptable par la population.

L'enquête auprès des Burundaises révèle qu'elles peuvent prendre conscience des avantages que présenterait un espacement des naissances, mais que leur souci principal est, pour l'instant, d'être fécondes. Le fait nouveau (l'ensemble des enfants survivent) n'a pas entamé les croyances traditionnelles (les jeunes soutiennent les vieux, etc.). D'ailleurs la propagande contraceptive ne pourrait être qu'un élément d'une politique globale de la santé que rendrait impossible, pour le moment, l'absence d'infrastructure médicale, la faiblesse de la scolarisation et tout ce qui accompagne l'un des plus bas niveaux de vie du monde.

JEAN VALARCHÉ

Nourrir dix milliards d'hommes ?²

Parmi les études multiples qu'a suscitées l'année de la population, celle du professeur Klatzmann s'inscrit au premier rang par la variété des recherches et l'objectivité des conclusions. On comprend que le problème de nourrir des hommes toujours plus nombreux soit traité avec passion, mais il importe de corriger les excès inverses des optimistes et des pessimistes. M. Klatzmann a voulu vérifier tant d'affirmations péremptoires et indiquer les voies ouvertes à une solution toujours provisoire : le défi du progrès démographique ne cessera pas demain ! L'horizon de l'ouvrage dépasse largement l'an 2000. L'auteur admet, comme Alfred Sauvy, que les hommes en seront alors à 6 milliards 400 millions, mais il a préféré raisonner sur l'avenir de plusieurs générations. Sa double formation d'agronome et d'économiste lui a permis d'appro-

¹ J.-P. Robatel, Nyamoya ... : *Les problèmes de la population au Burundi*, publié par la Faculté des sciences économiques et sociales de l'Université du Burundi et le Pathfinder Fund (USA).

² J. Klatzmann : *Nourrir dix milliards d'hommes ?*, Coll. SUP, Paris, Ed. PUF, 1975, 268 p.

fondir les deux aspects du problème : ce que peut la technique et ce que supporte l'économie.

Pour le technicien, la capacité de progresser est sans limite, bien qu'une petite prairie soit moins facilement connaissable que la stratosphère (p. 6). Les ingénieurs savent quels terrains peuvent être gagnés à la culture, quelles méthodes feraient doubler ou quintupler les rendements par tête de bétail et par unité de superficie. Les possibilités d'une nourriture non agricole (poisson, plancton, algues, protéines « fabriquées ») sont dénombrées sans illusion. Le « revers » du progrès technique (érosion, pollution par les engrais et les pesticides) est analysé et mesuré, comme la concurrence pour l'utilisation du sol ou de l'eau. Certains calculs sont rectifiés, comme la « réduction » des calories animales en calories « originelles ». L'auteur évalue les chances de chaque continent, compte tenu de ce que chacun devra d'abord compter sur lui-même. Il met en regard les ressources et les besoins pour aujourd'hui et pour l'an 2000. Les perspectives démographiques portent valablement sur une génération : un ralentissement brutal de la croissance démographique mondiale est impossible. Mais l'auteur laisse dans l'incertitude le moment où dix milliards d'hommes peupleront la terre. Au-delà d'une génération, les perspectives se brouillent : pensons au rapide changement de la natalité japonaise ou chinoise. En tout cas, si les obstacles techniques étaient les seuls, les dix milliards d'hommes se trouveraient devant une masse de ressources amplement suffisantes pour les nourrir.

Mais il faut tenir compte du contexte socio-économique, autrement plus fragile que le niveau technique. L'économie prime la technique, puisque nos forces sont limitées et s'emploient en alternative. L'économie elle-même est subordonnée à la politique. Que les Etats soient industrialisés ou en voie de développement, ils ont des impératifs qui entravent le progrès de l'approvisionnement mondial. Du côté des Etats industrialisés, que d'égoïsme ! Certains considèrent leurs stocks alimentaires comme une arme qu'ils répugnent à mettre à disposition de la communauté internationale. D'autres maintiennent un protectionnisme agricole qui pèse sur les termes d'échange des agricultures pauvres. Du côté du tiers monde que d'aveuglement ! Certains Etats donnent la priorité à la construction de la bombe atomique sur le progrès de l'agriculture. D'autres gardent des structures foncières qui empêchent les paysans d'occuper toute la terre qu'ils pourraient exploiter. Le nationalisme tantôt prive d'information, tantôt refuse la coopération.

Il serait naïf d'imputer à la seule mauvaise volonté des gouvernements des obstacles que dressent les préférences de la population toute entière. La méfiance est du peuple autant que du gouvernement. La routine est une facilité qu'on ne se refuse pas toujours. A quoi s'ajoutent les risques du commerce international des produits agricoles. Les disponibilités ne sont généralement qu'une « frange » de la production nationale, variable et menacée dans son existence même par les caprices du climat.

La conclusion de M. Klatzmann appelle à l'action, avant tout les pays développés. Actuellement ils consomment 59 % et produisent 62 % des ressources alimentaires mondiales. Leur apport au tiers monde peut et doit être plus grand dans les prochaines années. Des accidents surviendront encore. Mais « il est tout aussi probable que l'humanité n'ira pas jusqu'à la catastrophe sans se ressaisir ».

JEAN VALARCHÉ