

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

**Herausgeber:** Société d'Etudes Economiques et Sociales

**Band:** 34 (1976)

**Heft:** 1

**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>**

### I. Internationale du capital <sup>1</sup>

L'ouvrage est publié dans la collection « Economie en Liberté » des Presses universitaires de France, collection dirigée par MM. Jacques Attali et Marc Guillaume, tous deux maîtres de conférences à l'Ecole polytechnique de Paris. « Economie en Liberté » entend se démarquer franchement des séries existantes et s'opposer à tous les dogmatismes. Sur le premier point, l'expérience paraît concluante. Il est en effet très nouveau de farcir un ouvrage d'économie politique de caricatures (dues à l'artiste Deschozeaux), assez semblables à celles qui illustrent la plupart des tracts distribués périodiquement dans la rue par les adeptes du gauchisme. Quant au second point, c'est une question d'appréciation. Le marxisme n'est pas dogmatique aux yeux des adeptes de cette foi. Il l'est pour les autres. A chacun de choisir.

M. Pierre Dockès est donc marxiste, ce qui, aujourd'hui, demande d'être précisé au-delà de la simple constatation, car les chapelles sont nombreuses. Il semble que notre auteur suive Marx sur tous les plans, sauf sur celui qui a précisément inspiré le présent ouvrage. Marx se déclarait partisan du libre-échange, attendant de celui-ci qu'il renforce les contradictions internes du capitalisme. L'intensification des crises économiques, la baisse du niveau de vie des travailleurs, la subordination croissante des pays sous-développés, Marx attendait tout cela du libre-échangisme. Il y est donc favorable. M. Dockès, en revanche, ne croit guère que la liberté des échanges ait pour effet de précipiter l'avènement de la dictature du prolétariat. Il se déclare donc contre ce libre-échange préconisé par les nations à économie libre, contre cet internationalisme, contre cette liberté marchande. Car, pour lui, « la pure vision catastrophique de l'effondrement du capitalisme est irréaliste » (p. 264). C'est sur cette question d'opportunité tactique que l'auteur se distancie de Marx.

Quant à l'impérialisme soviétique, M. Dockès ne conteste pas sa réalité, mais il s'agit à ses yeux d'une réaction par rapport aux impérialismes capitalistes d'où provient évidemment tout le mal. Mieux encore : l'antagonisme entre la Chine et l'URSS est le fruit du capitalisme occidental. La IIIe Internationale, dissoute en 1943, s'était mise au service des intérêts nationaux de l'URSS, nous dit notre auteur. Serait-ce

---

<sup>1</sup> Pierre Dockès : *L'Internationale du capital* ; Presses universitaires de France ; Paris 1975 ; 287 p.

que M. Dockès réserveraient ses sympathies à la IVe, dont il ne nous dit rien ? Quoi qu'il en soit, pour lui, la situation en URSS et dans les pays de l'Europe de l'Est paraît bloquée. L'Occident pourrait la débloquer en suivant la voie tracée par ses partis communistes respectifs. Mais M. Dockès, craignant visiblement d'être mal compris, ajoute aussitôt : « Cela ne signifie pas que l'Union soviétique ne puisse être un appui considérable » (p. 270). Nous voilà renseignés.

L'ouvrage s'en prend donc au libre-échangisme dont l'auteur conteste la vertu. Il s'attaque de même au fondement du libre-échangisme que représentent les avantages découlant de la division du travail, tant nationale qu'internationale. Les arguments avancés sont d'une valeur inégale, et les conclusions tirées sont parfois curieuses. S'en prenant à l'optimum collectif de consommation, l'auteur rappelle que sa détermination suppose la possibilité de comparaisons interpersonnelles d'utilité. Or, de telles comparaisons ne peuvent être réalisées. « Le vote ne dit rien sur le degré de dégradation de satisfaction des minoritaires par rapport à l'amélioration de celle des majoritaires. » Il serait difficile de ne pas donner raison à l'auteur sur ce point. Spolier une minorité riche au profit d'une majorité pauvre n'aura donc jamais aucun fondement économique ou scientifique. C'est un acte politique, quel que soit le sens que l'on prête à ce vocable.

On éprouvera plus de mal à suivre l'auteur lorsqu'il nous dit que les principes de rendement ou d'efficience ne sont nullement innés. Vraiment, la loi du moindre effort serait donc une création, une invention de notre civilisation capitaliste ? La domination du capital, selon M. Dockès, tend à bloquer le salaire à son minimum physiologique, ou encore en dessous (économie des camps de concentration), ou au-dessus dans les sociétés capitalistes en rapide développement (p. 46). Voilà qui ne saurait être contredit par personne, car il est absolument certain que de toute éternité le salaire sera toujours égal, inférieur ou supérieur au minimum physiologique.

Le vrai problème est plutôt de savoir comment évolue le salaire dans une société capitaliste. Notre auteur n'élude pas la question. Il y revient beaucoup plus loin (p. 191), et l'on s'aperçoit vite qu'il n'est plus question de minimum physiologique. Dans sa célèbre thèse sur l'impérialisme, Rosa Luxembourg s'est trompée. Elle s'est trompée, car elle écrivait à une époque où « la question des débouchés externes était cruciale parce que le capital n'avait pas encore inventé la réalisation par la croissance du salaire réel ». On croit rêver. Mais non, M. Dockès nous démontre, avec un grand nombre d'arguments à l'appui, qu'il est dans la logique interne du capitalisme d'élever le salaire réel des travailleurs, car l'extension des débouchés extérieurs n'est pas toujours possible. Le profit s'élève lui-même parallèlement aux salaires réels et la hausse de ceux-ci conditionne la progression de celui-là. On ne sait plus, finalement, si le dessein de notre auteur est de se livrer avec fougue à la critique ou à l'apologie d'une économie libre.

S'appuyant sur l'autorité de Mme Joan Robinson, M. Dockès affirme que la distinction traditionnellement établie entre nations relativement riches en capital et nations relativement riches en travail n'a pas grande signification. Il n'a certainement pas entièrement tort. Une telle distinction pouvait avoir un sens à une époque où le travail, sous forme d'action physique surtout, se différenciait peu sur le plan qualitatif. La situation est aujourd'hui bien différente.

La critique de la division du travail nous paraît en revanche peu satisfaisante, malgré les références obligées à Karl Marx. Si réellement cette division était poussée au-delà de l'optimum de rendement, l'égoïsme même de l'entrepreneur se chargerait d'éviter ces excès, ne fût-ce que par l'appât du gain ; Marx ne nous contredirait pas sur ce point. C'est là un domaine où les simples affirmations, aussi péremptoires soient-elles, ne suffisent pas. Lorsque M. Dockès nous dit : « Le rôle de direction ne suppose pas une spécialisation, cette fonction peut être rotative par élection par exemple, avec contrôle par la base » (p. 247), trop de preuves du contraire ont été administrées depuis plus d'un siècle, chez nous ou plus tard à l'Est, pour qu'il soit raisonnablement permis de l'admettre.

Alors que la partie critique de l'ouvrage s'étend sur plus de 270 pages, les six dernières se veulent constructives. Et que propose M. Dockès ? La Commune, tout simplement. La Commune tant vantée par Marx après les événements de 1870. La Commune autonome. L'usine deviendra une commune à l'instar du village. Communautés englobées, communautés englobantes, l'initiative viendra toujours de la base, et l'arbitrage en cas de conflit sera assuré par la communauté englobante (donc à la fois juge et partie). Ah ! s'il ne fallait que six pages pour refaire le Monde...

FRANÇOIS SCHALLER.

### Le transfert social, fondement du progrès économique ?<sup>1</sup>

Publié sous la direction du professeur Gaston Leduc, membre de l'Institut, cet ouvrage a bénéficié de la participation ou de l'association d'éminentes personnalités économiques de la CEE, soit MM. Fernand Baudhuin, Wilhelm Classen, Guido Baldi, William François, Henri Millardet, Paul Robillard et Paul Toussaint. L'intention de ces auteurs est de mettre les lecteurs en garde contre le développement exagéré des transferts, aussi bien à l'intérieur d'une nation qu'entre les pays. Il s'agit donc de répondre catégoriquement par la négative à l'interrogation posée par le titre même de ce livre. Les arguments avancés ont un poids incontestable, même si l'ouvrage souffre quelque peu de n'avoir pas été pensé, conçu et rédigé d'une seule coulée, par un seul auteur.

Au cours d'un premier chapitre, la notion de transfert est exposée ; on y parle de son origine, de sa nature et de ses éléments caractéristiques. Abandonnant la division désormais classique des activités humaines en trois secteurs, les auteurs lui préfèrent un classement différent qui se réduit à deux catégories : la population qui concourt à la production des biens matériels, consommables et échangeables, d'une part ; la population qui, au-delà de ce marché, peut vivre et travailler en fonction de ce que permet le niveau d'organisation économique atteint, d'autre part. Si nous comprenons bien, il s'agit de la production ( primaire et secondaire) et des services

---

<sup>1</sup> Association pour l'étude des problèmes économiques et humains de l'Europe : *Le transfert social, fondement du progrès économique ?* ; Presses universitaires de France ; Paris 1969 ; 134 p.

(tertiaire). Dans le processus économique moderne, des transferts s'opèrent spontanément du premier au second groupe. Le phénomène se constate au niveau de toutes les entreprises. Il n'est certes pas condamnable en soi lorsqu'il est le signe, l'indicateur du degré d'évolution d'une société. Il en va autrement lorsqu'il ne s'opère qu'au détriment du mieux-être général.

Plus précisément, le transfert social consiste en un déplacement dans les possibilités offertes par le pouvoir d'achat global. Il intervient à la suite de décisions publiques auxquelles nul ne peut se soustraire. Souvent, un tel transfert social est générateur d'inflation. Il aggrave donc davantage la condition de certains groupes de population qu'il n'améliore la situation des plus défavorisés. Le transfert social revêt deux formes. Il peut être direct et représente alors des avantages consentis aux particuliers. Il peut aussi s'exercer non plus au niveau des individus, mais par l'intermédiaire de réalisations collectives. Dans un cas comme dans l'autre il s'agit, pour un nombre croissant d'individus, « d'obtenir quelque chose en échange de rien » (p. 33).

De telles interventions sur le fonctionnement général de l'économie risquent fort d'être plus préjudiciables que bénéfiques. « Créant de nouvelles injustices aux lieux et places des maux qu'on se proposait de corriger, elles rendent nécessaires de nouveaux transferts, déclenchant ainsi un mécanisme en chaîne de déséquilibres de plus en plus graves. » Nos auteurs partent du principe que la politique des transferts doit être momentanée. Il faut la suspendre dès que les causes qui l'ont justifiée cessent de se manifester.

Un deuxième chapitre est consacré aux aspects juridiques, administratifs et financiers du transfert social. On y apprend qu'en France, en 1968, le total des transferts s'élevait à 150 milliards, soit environ l'équivalent du budget de l'Etat. En Suisse, on sait l'importance prise par les subventions, que dénonça en son temps le rapport d'une commission présidée par le regretté Paul Stocker. Nous n'avons probablement rien à envier à la France sous cet aspect. Constatant que les transferts sociaux représentaient le 26 % du produit national brut de la France en 1968, nos auteurs n'ont pas de peine à dénoncer les dangers d'une telle politique. Le contribuable finit par se rendre compte de la disproportion entre le prix payé et le service rendu. Il ne reste à l'Etat que peu de chose, en marge des transferts, pour faire face aux besoins essentiels de la collectivité.

A l'intérieur de la CEE, les choses ne vont pas mieux. Une bonne partie des transferts sont consentis à des fins sociales autant qu'économiques. C'est notamment le cas dans le secteur agricole. M. Sicco Mansholt, avant de se faire le champion de la croissance zéro, s'était acquis une célébrité en dénonçant les erreurs, les dangers et les incohérences d'une telle politique de redistribution. Quant aux transferts en faveur du tiers monde, on sait que la palme en revient à la France. Les auteurs ne paraissent pas persuadés que de telles libéralités seront encore longtemps possibles.

Le dernier chapitre brosse l'esquisse d'une théorie économique du transfert social. Il laisse un peu le lecteur sur sa faim. On nous rappelle brièvement qu'il existe trois grandes tendances différentes : les écoles socialistes, les doctrines personnelistes, et le courant de pensée keynésien. Le tout est exposé sur une page, ce qui paraît un peu maigre. En somme, on affirme simplement que le transfert social ne parvient ni à

réaliser l'égalité économique, ni à accroître la productivité de l'appareil de production. On s'en doutait, car chacun est bien d'accord avec sir Dennis Robertson qu'il est des injustices économiquement utiles. Chacun convient aussi que si un excès de transferts sociaux engendre l'inflation, on ne saurait attendre de transferts surajoutés qu'ils rétablissent l'équilibre.

La conclusion de nos auteurs nous paraît parfaitement justifiée ; il est vrai qu'elle est somme toute assez peu significative, à savoir que « le volume efficace de transfert admissible varie en proportion du niveau d'évolution économique et technologique d'une communauté, et non pas l'inverse ».

FRANÇOIS SCHALLER.

### L'influence de l'inflation sévissant depuis 1939<sup>1</sup>

L'auteur se propose d'analyser non pas l'inflation elle-même, moins encore les causes de l'inflation, mais les effets de celle-ci. Le sujet est extraordinairement vaste. L'influence de l'inflation est étudiée par le professeur Delivanis successivement sur la théorie et la politique de la production (ch. I), des prix, des rétributions et des profits (ch. II), sur l'affectation du revenu individuel et du revenu national (ch. III), sur la répartition macroéconomique du revenu national (ch. IV), sur les fluctuations cycliques (ch. V), sur la croissance et le développement (ch. VI), sur les échanges internationaux (ch. VII), sur la théorie et la politique monétaires (ch. VIII) et fiscales (ch. IX). C'est beaucoup de sujets qu'il est pour le moins difficile de passer en revue au long de deux cents courtes pages, et qu'il est presque impossible d'approfondir. Il est vrai que M. Delivanis centre ses recherches sur une période précise, s'étendant du 1er janvier 1939 au 30 juin 1968. Dans le sujet qui nous occupe, ces trente années ne sont pas moins décisives.

De plus, il peut paraître très délicat d'étudier l'influence de l'inflation en marge de l'explication de ses origines. En effet, s'il s'agit d'une inflation par la demande, d'une inflation par les coûts (à laquelle l'auteur attache à juste titre une grande importance) ou de l'inflation importée, les conséquences sur la théorie, les mécanismes et la politique économiques seront très différentes. Ce seul fait est déjà de nature à compliquer beaucoup la tâche de l'auteur. Il ne suffit pas que celui-ci précise dans une simple note (p. 15) que selon lui il y a inflation lorsque l'investissement dépasse l'épargne monétaire et si la demande tend à excéder l'offre, pour que le problème des causes et des enchaînements puisse être éludé sans dommages. La question est beaucoup plus complexe. On sait par exemple d'expérience que dans le cas de l'inflation par les coûts, dont il est fréquemment fait état dans l'ouvrage, la demande peut ne pas dépasser l'offre. Elle peut même lui être sensiblement et durablement inférieure. N'est-ce pas ce qui se produit aujourd'hui dans le monde industriel ? Et faut-il se refuser à qualifier d'inflation la hausse des prix dans la zone de l'OCDE sous

<sup>1</sup> Dimitrios J. Delivanis : *L'influence de l'inflation sévissant depuis 1939* ; Edit. M.-Th. Génin ; Paris 1970 ; 215 p.

prétexte que la demande solvable de biens et de services n'atteint manifestement pas le niveau de l'offre ?

Le lecteur regrettera aussi que l'auteur donne d'un même phénomène des définitions qui ne se recouvrent pas toujours. Ainsi en est-il, par exemple, de l'hyperinflation. Elle se produit lorsque « le taux d'intérêt élevé ne suffit pas pour neutraliser la perte en capital des montants prêtés » (p. 48). Voilà une définition claire et concise. Plus loin (p. 153), on apprend que l'hyperinflation est de plus caractérisée par le fait « que les rétributions des salariés augmentent beaucoup plus vite que leur productivité et que ces rétributions sont continuellement modifiées ». Il semblerait donc qu'il y a hyperinflation chaque fois que nous sommes en présence d'une inflation par les coûts. Plus loin encore (p. 168), l'hyperinflation est qualifiée de phénomène « extrêmement rare de nos jours dans des conditions économiques et politiques pratiquement normales » ; elle se définit par l'impossibilité d'épargner, d'attribuer de l'importance aux disponibilités monétaires, d'établir et d'exécuter des projets d'investissement et de fixer pour une période relativement longue la rétribution des facteurs de production et surtout celle du travail. On ne sait laquelle de ces définitions, qui diffèrent sensiblement les unes des autres, l'auteur retient finalement.

Malgré tout, l'ouvrage renferme plusieurs remarques intéressantes dont le lecteur ne manquera pas de tirer profit. Ainsi en est-il de l'influence de l'inflation sur le cours des changes, influence que M. Delivanis mentionne malheureusement sans s'y étendre beaucoup. Une inflation qui tend à se réduire par rapport à celles qui sévissent dans les autres pays provoque la hausse du cours de la monnaie de l'Etat considéré. Le cas s'est toujours vérifié dans la période longue. On semble parfois l'oublier, en Suisse, aujourd'hui. Pour de multiples raisons, la lutte contre l'inflation demeure pleinement justifiée et doit demeurer prioritaire parmi les préoccupations de l'autorité fédérale. Il n'est néanmoins pas certain qu'on soit fondé à attendre d'une amélioration sensible sur ce plan une plus grande compétitivité de nos industries d'exportation et de notre tourisme. Ce qui serait gagné à l'intérieur pourrait être perdu par une nouvelle appréciation du franc suisse à l'étranger. Il en sera vraisemblablement ainsi aussi longtemps que les nations industrielles n'auront pas fait retour aux changes fixes.

C'est A. C. Pigou, dans un article publié en 1941, qui a probablement distingué le premier l'inflation provoquée par les salaires de celle qu'engendre le déficit budgétaire. Le professeur Delivanis ne pense pas qu'il faille attendre des miracles de la seule politique monétaire, ou encore de la politique budgétaire lorsqu'il est évident que l'on se trouve en présence d'une inflation par les coûts. Cette dernière ne peut être endiguée que par l'action lente et appropriée d'une politique des revenus (note, p. 127). L'observation est certainement judicieuse.

Le sujet embrassé par l'auteur est trop vaste. Il ne permet l'indispensable approfondissement d'aucun des multiples aspects de l'influence exercée par l'inflation sur la réalité, la théorie et la politique économiques. La lecture de ce livre n'est pas moins utile, ne serait-ce que par l'inventaire qu'il fournit des très nombreuses conséquences de la dépréciation monétaire.

FRANÇOIS SCHALLER.

## Croissance et crise capitalistes<sup>1</sup>

Malgré son titre d'actualité, il s'agit surtout d'un cours d'histoire de la pensée économique, où Quesnay, Ricardo et Marx voisinent avec Harrod, Joan Robinson et Solow. La chronologie est inversée, sans doute parce que le marxisme, affirmé d'entrée de jeu, impose une certaine dialectique. La théorie d'une croissance ignorant les classes sociales (Première Partie) est contrée par l'exposé ricardien-marxiste de l'accumulation du capital (Deuxième Partie). Les deux débouchent sur une dynamique du capitalisme contemporain (Troisième Partie) et une comparaison des croissances alternatives (Quatrième Partie).

Les deux premières parties sont plus théoriques que les autres. C'est un cours de niveau élevé, bien structuré, aussi clair que l'exige un exposé difficile et généralement objectif. La troisième partie est moins homogène. On y trouve à la fois des analyses d'auteurs (Leontief, Perroux) et un exposé plutôt banal de l'action des firmes géantes et du rôle de l'Etat pour « réguler » la croissance (clignotants...). Elle contient aussi une « lecture » marxiste des conflits sociaux contemporains : les études sur le travail parcellaire ou le développement du sous-développement doivent nous apprendre comment l'essor des forces productives est freiné par les rapports de production.

La quatrième partie du livre est la plus concrète. Elle précise la croissance capitaliste quant à son contenu (croissance de quoi ?) et quant à sa portée (croissance pour qui ?). Elle examine la thèse de la croissance zéro. Enfin, l'auteur présente son alternative, intitulée « une utopie concrète ». Mais le lecteur reste sur sa faim. Non seulement l'exposé est très court (21 pages), mais il contient trop de vœux pieux du genre « retrouver l'autonomie créatrice à tous les niveaux », pour constituer une solution de rechange à la croissance capitaliste.

Le parti pris marxiste conduit l'auteur à certaines indulgences et certaines simplifications. Peut-on soutenir que l'analyse « inachevée » (p. 142) des crises donnée par Marx est tout de même « cohérente et intégrée à l'explication d'ensemble du processus de développement du mode de production capitaliste » ? Est-il logique de définir l'économie politique comme « la science des rapports humains nés du travail » (p. 14), compte tenu du fait que ces rapports concernent le droit, la sociologie, la technologie, l'éthique aussi bien que la vie économique ? La confusion du tout et de la partie apparaît dans des jugements historiques hâtifs. « La guerre de 1914 est le fruit de la concurrence sans limite des grandes puissances capitalistes » (p. 22). La « paysannerie serve » que connaît la France au temps des Physiocrates (p. 87). L'accroissement du salaire n'a jamais rien dû aux automatismes économiques (p. 50). Comme si l'offre de travail n'avait pas diminué relativement à la demande au moment où les salaires ont commencé à augmenter, vers le milieu du XIXe siècle ! De même cet exposé, dans l'ensemble remarquable, de deux siècles de pensée économique, n'indique pas que le renversement de perspective, à la fin du siècle dernier, s'explique par le discrédit jeté sur la démonstration de Ricardo et de Marx par les fausses prophéties de leurs héritiers.

Le livre est agrémenté de dessins naïfs (l'homme-au-cigare-entre-les-dents) qui égaient un texte un peu trop magistral.

JEAN VALARCHÉ.

---

<sup>1</sup> Bernard Rosier : *Croissance et crise capitalistes*, P.U.F. coll. Economie en liberté, Paris 1975 ; 1 vol. 304 p.

## L'Economie du développement<sup>1</sup>

Enseignant à Bordeaux et en Côte-d'Ivoire, l'auteur a l'expérience du développement et du sous-développement. Il en a tiré un petit chef-d'œuvre. On ne sait qu'admirer le plus. La forme clarifie les analyses les plus subtiles. Le plan est ordonné rigoureusement : origine, mesure, mécanismes, politique économique. Aucune question de fond n'est éludée.

D'abord, les discussions de méthode. Que vaut l'hypothèse dualiste ? Peut-on traiter le développement comme une suite d'étapes définies ? Peut-on appliquer au tiers monde les modèles et l'économétrie de nos pays ?

Ensuite, les controverses sur la marche à suivre. L'agriculture doit-elle être prioritaire ? Comment se déroulera l'industrialisation ? Faut-il préférer les industries lourdes ou légères ? Quel sera le rôle du commerce extérieur ?

Enfin les controverses sur l'évolution en cours. L'écart augmente-t-il entre le groupe des riches et celui des pauvres ? L'échange avec l'étranger est-il bénéfique ou malfaisant pour les moins développés ? Le progrès démographique va-t-il étouffer la croissance économique ? L'auteur ne se contente jamais de rapporter l'opinion d'autrui : il formule aussi la sienne, avec pondération, mais nettement. Les 118 pages contiennent aussi des tableaux, des théorèmes... Chaque ligne mérite un commentaire.

La collection est destinée à faciliter le travail de l'étudiant, mais réduire l'ouvrage de Marc Penouil à un aide-mémoire serait lui faire injure. Je ne vois pas, en français, de plus parfaite synthèse de l'économie du développement.

JEAN VALARCHÉ.

## Le chômage urbain dans les pays en voie de développement<sup>2</sup>

C'est une grande tentation de l'esprit que d'imaginer l'évolution du tiers monde semblable à celle de nos pays compte tenu d'un décalage d'un siècle ou d'un siècle et demi. Pourtant, rien ne serait moins exact. L'une des raisons de l'intérêt qu'éveille la lecture de cet ouvrage est certainement le soin apporté par l'auteur à dégager les principales différences entre les deux types de développement. De telles différences sont essentielles. Elles interdisent en tout cas de penser que la progression économique de l'Occident au siècle dernier est la préfiguration d'une évolution inéluctable à laquelle le tiers monde serait appelé et ne saurait se soustraire. L'éventail des choix et des possibilités demeure au contraire largement ouvert. Rien n'est prédéterminé. On peut légitimement s'attendre à tout, au pire comme au meilleur.

M. Paul Bairoch est professeur de science économique à Montréal et à Paris. Nous avons déjà eu l'occasion de dire ici, lors de l'analyse de certaines de ses publications, combien ce spécialiste des problèmes économiques du développement se

<sup>1</sup> Marc Penouil : *L'économie du développement* ; Mémentos Dalloz, Paris ; Ed. Dalloz, 1972.

<sup>2</sup> Paul Bairoch : *Le chômage urbain dans les pays en voie de développement* ; BIT ; Genève 1972 ; 106 p.

distinguait, par le sérieux de ses recherches et leur objectivité, de trop nombreux ouvrages dans lesquels le parti pris idéologique et la volonté d'endoctrinement dominant. L'auteur est de ceux que l'on peut suivre car ses arguments, solidement établis sur la base de la froide observation des faits, méritent toujours l'examen et entraînent le plus souvent l'adhésion.

L'ouvrage est divisé en cinq parties. La première est consacrée aux paramètres généraux conditionnant l'importance du chômage urbain. Elle est suivie de l'étude des causes de l'inflation urbaine et de l'exode rural. On nous parle ensuite de l'importance et des caractéristiques du chômage urbain dans les pays en voie de développement. Après avoir posé l'alternative « *surchômage urbain ou sous-emploi rural* », M. Bairoch nous livre ses conclusions et ses recommandations. C'est par comparaison avec la situation en Occident au cours du siècle dernier que l'auteur a choisi d'étudier le chômage urbain tel qu'il se présente aujourd'hui dans le tiers monde. Les différences sont sans aucun doute aussi importantes que nombreuses.

D'abord, l'explosion démographique provoque un accroissement de la population cinq à six fois plus rapide que celui que connaît les pays actuellement industrialisés. Le tiers monde vit à présent notre XVIII<sup>e</sup> ou notre XIX<sup>e</sup> siècle avec la médecine du dernier quart du XX<sup>e</sup> siècle. Une telle explosion est d'autant plus inquiétante qu'il ne s'agit pas d'un processus de rattrapage provoqué par des catastrophes démographiques. Rappelons que l'Europe perdit le bon tiers de sa population lors des grandes pestes du milieu du XIV<sup>e</sup> siècle ; l'Allemagne connut encore une baisse du même ordre à la suite de la guerre de Trente Ans (1618-1648). Rien de semblable n'affecta le tiers monde. La croissance démographique est d'autant plus préoccupante.

Ensuite, il faut se souvenir que chez nous, les villes se sont peuplées à la suite de l'appel de l'industrie. Au tiers monde, la rapide urbanisation précède l'industrialisation et le développement économique et n'en résulte pas. Jusqu'en 1890, la population des villes européennes demeurait inférieure à la population active occupée dans les industries de transformation, au contraire de ce qui se produit dans les pays en voie de développement.

En plus de l'écart entre le revenu obtenu dans les villes et celui que le paysan peut s'assurer, le phénomène d'urbanisation s'explique encore largement par le rythme très rapide du processus de scolarisation, même indépendamment de l'inadaptation du contenu de l'enseignement. Vers le milieu du XIX<sup>e</sup> siècle, en Europe, le taux de scolarisation était « de huit à quinze fois inférieur à celui de l'ensemble des pays en voie de développement » (p. 43). Le bénéficiaire de cet enseignement ne songe pas à demeurer à la campagne. Il émigre en ville, où l'inadaptation des connaissances qui lui ont été inculquées le condamne au chômage. La scolarisation provoque l'émigration et l'abandon de la terre.

N'oublions pas non plus, en parlant de chômage urbain, que la différence est bien ténue entre ce qu'on appelle la belle disponibilité de l'homme des civilisations traditionnelles et le chômeur au sens occidental du terme. Ce sens n'est apparu chez nous qu'en 1876 ; nous avons exporté au tiers monde à la fois le vocable et la notion qu'il représente. Mais, alors que le chômage, estime M. Bairoch, était jadis chez nous essentiellement cyclique, il est structurel dans les villes du tiers monde. L'auteur avance ici la notion nouvelle de *surchômage urbain* (p. 70), provoqué moins par une

insuffisance momentanée des possibilités de travail dans la ville que par l'afflux massif de forces vives rejetées par le milieu rural. Ainsi le surchômage urbain n'est que l'aspect le plus visible du sous-emploi rural. Les conséquences de ce dernier seraient toutefois moins dramatiques pour l'industrie et moins coûteuses pour la société que celles du surchômage urbain.

Les solutions proposées découlent logiquement de l'analyse. Il faut modifier le contenu et la forme de l'enseignement, orienter celui-ci vers l'agriculture et les connaissances utilisables. En allant dans le même sens, il faut recycler les chômeurs en les faisant bénéficier d'une réelle formation pratique. Avant tout, il faut élever le rendement des campagnes, afin de ralentir l'exode rural, et surtout assurer aux agriculteurs un niveau de revenu croissant. Ce dernier, en effet, est indispensable au développement des débouchés de l'industrie. Alors, mais alors seulement, la production des biens industriels pourra s'élever progressivement. En attendant, et afin d'éviter que les villes du tiers monde ne demeurent de vastes camps d'indigents, il faut utiliser chacun dans les cités pour les développer, les aménager, les assainir et les transformer. Le coût n'en sera pas plus élevé que celui de l'entretien d'une masse énorme de chômeurs larvés.

FRANÇOIS SCHALLER

### **Programme complexe d'approfondissement et de perfectionnement de la coopération et de développement de l'intégration économique socialiste des pays membres du SEV<sup>1</sup>**

Depuis quelques années, les publications en langues étrangères se multiplient, à Moscou, au sujet du SEV, sigle russe de ce que nous appelons le Comecon. Dire que la lecture de tels ouvrages est plaisante serait exagérer la satisfaction qu'on éprouve à cette étude. D'un document à l'autre, le style ne varie guère. On est toujours en face du même optimisme largement affiché et qui s'exerce davantage à l'égard des réalisations projetées dans le futur qu'à celles du passé ou du présent. Les mêmes statistiques font état de la même façon d'un même taux de croissance fulgurant à l'Est comparé à celui, minable de tout temps, des nations industrielles. Ce sont parfois les mêmes phrases, si longues que certaines ne comptent pas moins de onze lignes (p. 81), pour vanter « l'essor continu de la production de l'agriculture et des produits agricoles et alimentaires », alors que plus personne n'ignore que l'ancien grenier de l'Europe se remplit aujourd'hui de blé américain. Ici, les œuvres importent moins que la foi.

Pourtant, une telle lecture est utile. Elle permet de mesurer la surprenante constance de la politique économique de l'Est et de ses objectifs, face à l'évolution sensible des mentalités en Occident. Il n'est pas une de ces publications qui ne commence par rappeler la réalité permanente de la compétition entre le socialisme et le capitalisme. Dans une telle lutte, estiment les Soviétiques, le gage de la victoire est dans l'accroissement de la puissance économique du système socialiste. Cela étant

---

<sup>1</sup> Sans nom d'auteur : *Programme complexe d'approfondissement et de perfectionnement de la coopération et de développement de l'intégration économique socialiste des pays membres du SEV* ; Agence de presse Novosti, Editions du Progrès ; Moscou 1972 ; 104 p.

posé, on met autant d'acharnement à l'Est pour prêcher la croissance, et certainement non sans raisons, que certains dépensent d'efforts, chez nous, pour la réduire, la supprimer ou même la rendre négative. Voilà qui mérite la plus sérieuse attention.

Les mêmes lignes de force sont ainsi complaisamment et indéfiniment développées. Il faut viser « à l'obtention du niveau scientifique et technique le plus haut et à l'élévation maximale de l'efficience économique de la production sociale », cela afin d'obtenir « l'élévation du niveau matériel et culturel de la vie des peuples » (p. 11). La sainte trinité du soviétisme paraît être aujourd'hui l'économie, la science et la technique. Rarement séparées, elles sont évoquées toutes trois souvent plusieurs fois dans la même page. A ces « domaines essentiels de l'économie, de la science et de la technique », il convient d'ajouter la nécessité d'une « hausse considérable de la productivité du travail » (p. 22).

Les moyens préconisés sont les mêmes, pour la plupart, que ceux dont l'Occident fait usage depuis fort longtemps. Il faut mettre à profit ou approfondir la division internationale du travail, ne cesse-t-on de nous dire, alors que chez nous, certains marxistes (voir M. Pierre Dockès) voudraient nous persuader — dans quel but ? — qu'elle est un mal.

Il faut, en outre, « poser les problèmes de l'utilisation de la stimulation et de l'intéressement matériel » (p. 30), procédés qui ne paraissent pas avoir aussi mauvaise presse chez les marxistes de l'Est que chez ceux de nos pays. Il faut surtout développer dans le Comecon toutes les formes d'équipements nucléaires (p. 35), afin de hâter la mise en application efficace de l'énergie atomique à une échelle industrielle (p. 66). Ces centrales atomiques doivent être « dotées de piles de grande puissance refroidies et ralenties par l'eau » ainsi que de piles à neutrons rapides (p. 70).

Enfin, il s'agira de procéder à « l'utilisation conjointe des fonds génétiques nationaux de volailles pour accroître au plus vite les rendements de l'aviculture » (p. 84).

Chose curieuse, mais connue depuis très longtemps déjà, les échanges commerciaux entre pays du SEV sont fixés non pas du tout selon la valeur-travail des produits, conformément à l'orthodoxie marxiste, mais « sur la base des prix mondiaux épurés de l'influence aberrante des facteurs de conjoncture propres aux marchés capitalistes » (p. 45).

On nous promet pour 1980 la décision en faveur de l'introduction d'un cours fixe de la monnaie nationale de chaque pays du SEV. Les études préparatoires s'étendent de 1976 à 1979. Finalement, le Comecon connaîtra les avantages d'une monnaie collective unique, qui sera bien entendu le rouble transférable. Cette vieille revendication des démocraties populaires ne s'est pas encore pleinement traduite, aujourd'hui, dans la réalité. Ces pays sont donc chargés d'étudier les conditions garantissant la réalité des cours (?) du rouble transférable et les conditions de la réalité de sa teneur-or (?). On éprouve quelque peine à comprendre ce que de telles études pourraient recouvrir exactement...

En revanche, lorsqu'on nous dit que cette recherche doit également porter sur les mesures économiques à prendre de manière à ce que la monnaie collective, c'est-à-dire le rouble transférable, remplisse pleinement les fonctions essentielles de « mesure

de valeur, instruments de paiement et moyen d'accumulation » (p. 44), nous suivons sans difficultés. Ce sont là les trois fonctions classiques de la monnaie connues et enseignées chez nous depuis plus de deux siècles.

L'objectif final (reporté dans la perspective d'un futur qui pourrait être lointain) n'est pas caché non plus. Il faudrait que le rouble transférable puisse être utilisé « dans les règlements avec les pays tiers et occuper, parmi les autres monnaies desservant les règlements internationaux, une place correspondant au rôle et à l'importance que les pays membres du SEV jouent dans l'économie mondiale » (p. 45). Parions que cela ne pourra pas se produire demain déjà.

FRANÇOIS SCHALLER

### **La notion d'un marché commun dans un processus d'intégration<sup>1</sup>**

Le professeur allemand Rudolf Regul, philosophe, statisticien, économètre, économiste, a enseigné au Collège d'Europe de Bruges. Haut fonctionnaire européen, il fit partie de la première équipe que Jean Monnet avait groupée autour de lui, à Luxembourg. Ses collègues, ses amis et ses disciples ont rassemblé dans ces « Mélanges » les études dont ils font hommage au maître qui se retire. On y trouve des écrits de nombreuses personnalités de la CECA et de la CEE : Jan Tinbergen, Alberto Campolongo, Henri Aujac, Pierre Maillet, Jacques Chabert nous entretiennent du Marché commun et du développement général. Bruno Fritsch et Wolfgang Renner se penchent sur le Marché commun et les pays tiers. Jean Denizet et Norbert Vanhove parlent des problèmes horizontaux dans l'organisation d'une communauté économique, alors que Oskar Schumm et Hans-Broder Krohn soulèvent les problèmes sectoriels que pose l'organisation d'une communauté économique. Enfin, l'enseignement et la recherche sont traités par Jean-Pierre Jallade et Jean-Paul Abraham.

Chacune de ces personnalités développe son sujet dans l'optique qui est la sienne propre et qu'on retrouve, plus ou moins explicitement formulée, dans d'autres de leurs travaux. Le mérite de l'ouvrage est qu'il ne s'agit nullement d'une manifestation d'autosatisfaction. Le Marché commun a soulevé les plus grands espoirs. Certains parmi ceux-ci ont été comblés. Beaucoup furent et sont encore déçus. Nos auteurs, en particulier Henri Aujac, ne tentent pas de dissimuler les obstacles souvent redoutables qui se dressent sur la voie des réalisations. Un marché commun tel qu'on le concevait au départ exige beaucoup plus que l'affirmation de principes généreux. Il y fallait une véritable révolution des mentalités. Il n'est pas certain que celle-ci se soit complètement opérée. Des résistances pas toujours avouées apparaissent, à l'échelon des gouvernements et des administrations nationales autant que chez les particuliers, sinon davantage encore.

Pour Alberto Campolongo par exemple, les aides et les subventions que continuent de dispenser les Etats provoquent des distorsions sur le marché européen. L'utilisation des facteurs de production demeure fréquemment suboptimale. De plus,

---

<sup>1</sup> Mélanges offerts à Rudolf Regul : *La notion d'un marché commun dans un processus d'intégration* ; College of Europe ; Bruges 1969 ; 258 p.

on défend trop souvent, par ce moyen, des entreprises et des structures dépassées. Le but recherché est aussi évident que déplorable : on veut maintenir en vie des branches ou des industries qui normalement devraient succomber dans la compétition internationale. Chaque pays agissant de même, tout avantage pour l'un en particulier disparaît. Une telle pratique est antiéconomique.

M. Henri Aujac commence par nous rappeler que la mise en place du Marché commun européen n'a jamais constitué que la première étape, en même temps que le moyen, d'un projet avant tout politique (p. 45). C'est ce qu'il est bon de ne jamais oublier. M. Aujac démontre ensuite avec beaucoup de clarté qu'il ne suffit pas de supprimer les barrières douanières pour que la concurrence entre les industries de deux nations puisse être considérée comme loyale et économiquement souhaitable. Il prend l'exemple de la France et de l'Italie. Une différence sensible dans le prix de vente des grands appareils ménagers s'explique non seulement par l'efficacité supérieure de l'industrie italienne, mais par des raisons purement socio-économiques. L'autorisation du travail à deux ou trois équipes, un taux d'intérêt préférentiel accordé au titre d'aide au développement régional, un soutien spécial en matière d'aide à l'exportation, des mesures fiscales ou de politique des transports, sont autant de moyens qui permettent de fausser complètement le jeu de la concurrence.

Le même auteur analyse aussi les raisons pour lesquelles une firme européenne recherche moins un accord avec une autre maison d'un pays voisin (se sentant beaucoup plus concurrente que complémentaire) qu'avec une grande société américaine (dont elle estime être beaucoup plus complémentaire que concurrente). Il en voit la raison dans un niveau technologique inégal.

Les administrations nationales continuent de soutenir, par leurs achats d'une importance de plus en plus considérable, les producteurs nationaux au détriment de concurrents étrangers même si ceux-ci sont plus compétitifs. C'est ce que développe M. Pierre Maillet. Il semble que plus l'Etat finance la recherche et le développement sur son territoire, plus il concentre ses commandes dans les firmes dont il a favorisé la naissance et la croissance. Cela peut paraître certes très normal, mais le marché européen peut-il alors devenir commun ? M. Maillet propose la création d'un « pool d'achats » des matériels publics en faveur duquel les administrations nationales abandonneraient le choix de leurs fournisseurs. Voilà qui représente un objectif à bien long terme...

Un peu désabusé, M. Jacques Chabert constate qu'en 1967, les firmes étrangères à la Communauté, américaines en particulier, se sont implantées davantage dans le Marché commun que les industriels de celui-ci n'ont songé à créer des filiales dans les pays voisins. Pour le reste, il rejette les conclusions de M. Aujac.

Tout espace économique ouvert tend à secréter sa propre unité de compte qui servira de moyen de règlement dans l'ensemble de la zone, déclare M. Jean Denizet. Une telle unité de compte fait encore défaut à l'Europe. Il faut la trouver. Pour deux raisons au moins, l'auteur repousse les DTS. Il ne veut pas davantage du dollar, ce que nous comprenons sans peine. Il rejette également la monnaie d'un quelconque pays européen : « Il ne faut pas qu'une monnaie de la Communauté domine sur les autres et trouve une voie de cocirculation auprès des monnaies nationales, comme le dollar a réussi à le faire » (p. 143). Il convient donc de créer une monnaie ; la

défunte Union européenne de paiements, qu'on eût grand tort de supprimer en 1955, aurait pu s'en charger. Pour le reste, M. Jean Denizet est bien persuadé que l'intégration économique précède l'intégration monétaire, et il a certainement raison.

Norbert Vanhove constate qu'aucune définition claire et satisfaisante n'a jamais été donnée de l'optimum de dimension d'une agglomération. Pourtant, ce problème forme le nœud de la politique régionale. Lorsqu'il sera répondu à cette première question, il s'en posera aussitôt une autre : faut-il opter pour une politique régionale au niveau national ou pour une politique régionale communautaire ? Tel sera le sujet traité par N. Vanhove, alors que Jean-Pierre Jallade relève l'orientation de plus en plus différente prise par les pays de la Communauté en matière d'enseignement. Toute politique, en ce domaine, s'inspirera des nécessités de la croissance économique ou d'un souci de plus large démocratisation. Chaque pays, sans exception, se réfère aux deux objectifs, constate J.-P. Jallade, sans se rendre toujours compte ou sans vouloir reconnaître qu'ils sont incompatibles.

Il y aurait encore beaucoup à dire au sujet de cet ouvrage riche d'idées dans tous les domaines du vaste problème que pose la Communauté européenne.

FRANÇOIS SCHALLER

### L'Ere de la personnalité<sup>1</sup>

Il existe dorénavant (et aux exceptions près) un décalage entre l'approche industrielle et la réalité de l'époque où nous sommes entrés.

C'est à partir de cette constatation — et de beaucoup d'autres — que Charles Tavel a décidé de faire la synthèse de ses expériences et de ses réflexions, en écrivant son remarquable ouvrage intitulé en français « L'Ere de la personnalité — Essai sur la stratégie créatrice ».

Ingénieur et Dr ès sc. de l'Ecole polytechnique fédérale de Zurich, ancien directeur général adjoint au Centre de Genève de l'Institut Battelle, ancien conseiller scientifique de Suisse à Washington et Ottawa, puis conseiller dans le cadre d'une grande industrie, en ne citant que quelques-unes des étapes de sa carrière, Charles Tavel réunit l'expérience du chercheur, du diplomate et de l'industriel. Cela lui donne la vue d'ensemble nécessaire au généraliste qui a pour tâche de porter des jugements sur l'économie moderne et de proposer des solutions aux chefs de grandes entreprises de demain — les stratégies.

Ecrit au début de la crise dans laquelle est entré le monde occidental, ce livre apporte une réponse à de nombreuses questions que se pose le public face aux imprévoyances de nombreux politiciens et chefs d'entreprise : habitués à réagir à l'événement, par lequel ils se laissent guider, ces derniers découvrent en même temps que le lecteur de Charles Tavel la nécessité d'une approche stratégique.

---

<sup>1</sup> Charles Tavel : *L'Ere de la personnalité — Essai sur la stratégie créatrice*. Ed. CNRS, Paris 1975. — A paraître en anglais, Ed. Dow Jones-Irwin Inc. Homewood/Ill. USA : « The Third Industrial Age ».

En effet, et cela ressort clairement des chapitres consacrés aux fins ultimes de l'entreprise, aux relations avec le tiers monde, et aux mouvements sous-jacents du monde occidental, la mutation qui est intervenue depuis le début des années 70 est à la fois profonde et irréversible. Face à de nouveaux problèmes, il faut de nouvelles approches. Et c'est à l'innovation, à la créativité, en bref à l'homme qu'il faudra toujours davantage faire appel : au cours des deux dernières décennies, l'attention s'est surtout fixée sur le phénomène technologique. Son rôle est loin d'être terminé, et Charles Tavel nous le démontre. Mais il nous rappelle aussi qu'en dernière analyse c'est l'homme — un peu trop oublié — qui crée et applique la technologie, qui en supporte les conséquences, et qui en est le bénéficiaire, tant en sa qualité de consommateur qu'en celle de producteur. Les aspirations nouvelles des jeunes et des femmes, les bouleversements sociaux<sup>1</sup> toujours plus nombreux, sont là pour nous le rappeler.

Les données économico-politico-sociales ont changé. Simultanément, la vision du rôle social de l'entreprise, et les motivations profondes de ses dirigeants se sont également modifiées.

Les conclusions de cette magnifique analyse, trop brièvement résumée ici, se dégagent alors d'elles-mêmes : la haute direction de l'entreprise ne peut plus être assurée par des manager-technocrates. Il faut des stratégies.

Qu'il soit à la tête de l'entreprise, ou principal conseiller du président, le stratège doit être doté de qualités nombreuses parmi lesquelles nous retiendrons ici la grande capacité d'analyse et de synthèse, l'expérience du management au niveau stratégique, la volonté d'entreprendre et la forte personnalité.

Mais — et c'est la seule question qui ne nous paraît pas totalement résolue dans le livre de Charles Tavel — qui choisira les stratégies et leur donnera les responsabilités, dans un monde de plus en plus soumis à une bureaucratie dont le principal objectif est de promouvoir les médiocres ?

Alain Jenny.

---

<sup>1</sup> Voir article du même auteur dans ce numéro.

