

UNIVERSITÉ DE NEUCHÂTEL
FACULTÉ DE DROIT ET DES SCIENCES ÉCONOMIQUES

**La croissance économique,
phénomène de déséquilibres
harmonisés**

Essai d'analyse sociologique des processus de développement

THÈSE

PRÉSENTÉE A LA FACULTÉ DE DROIT ET DES SCIENCES ÉCONOMIQUES
POUR OBTENIR LE GRADE DE DOCTEUR ÈS SCIENCES ÉCONOMIQUES

PAR

LUCIEN ERARD

ÉDITIONS DE LA BACONNIÈRE, NEUCHÂTEL

1977

M. Lucien ERARD est autorisé à imprimer sa thèse de doctorat
ès sciences économiques intitulée « La croissance économique,
phénomène de déséquilibres harmonisés; essai d'analyse socio-
logique des processus de développement. »
Il assume seul la responsabilité des opinions énoncées.

Neuchâtel, 15 avril 1976.

Le doyen
de la Faculté de droit
et des sciences économiques
Jean Guinand

LA CROISSANCE ÉCONOMIQUE
PHÉNOMÈNE DE DÉSÉQUILIBRES HARMONISÉS

SOMMAIRE

	<i>Pages</i>
Introduction	9
Introduction méthodologique	13
1. Ensemble industriel.	17
11. Palier écologico-morphologique	19
11.1 Taille de l'entreprise	20
11.2 Unités de production	23
11.3 Moyens de production	24
11.4 Main-d'œuvre	25
11.5 Produits et liaisons inter-industrielles	27
11.6 Débouchés ou produit final	33
12. Appareils organisés	39
13. Contrôles sociaux	44
14. Œuvres culturelles	45
14.1 Connaissances scientifiques et savoirs techniques	45
14.11 L'invention	46
14.12 Recherche scientifique et industries de pointe	48
14.13 Connaissances scientifiques et techniques, catalyseur de l'innovation	51
14.14 Sciences économiques	52
14.2 Connaissances et communications	53
14.21 Transferts technologiques	54
14.22 Mécanismes actuels de transferts technologiques vers les pays du tiers monde	56
14.23 Transferts technologiques et industrialisation	63
14.3 Communication sociale	68
14.31 Communication interne (la communication dans l'entreprise)	68

	<i>Pages</i>	
14.32	Information économique et sociale	69
14.33	Communication et polarisation technique	75
15.	Conduites collectives plus ou moins régulières	81
16.	Conduites collectives effervescentes, novatrices et créatrices	92
17.	Statuts et rôles sociaux	102
18.	Mentalités collectives et personnalités de base	111
18.1	Idées et valeurs	111
18.2	Règles et modèles sociaux	121
18.3	Signes et signaux sociaux	122
18.4	Personnalité de base	124
2.	Ensemble industriel et autres groupements d'activité économique	127
2.1	Agriculture	129
2.2	Services.	140
2.21	Système bancaire	142
2.3	Construction	144
3.	Ensemble industriel et société globale	145
31.	Palier écologica-morphologique	147
31.1	Ressources naturelles	147
31.2	Infrastructures économiques et sociales	148
31.3	Croissance démographique et développement	151
31.4	Société globale et espace économique	156
32.	L'Etat, appareil organisé de la société globale	162
33.	Réglementations sociales	164
33.1	Droit	164
33.2	Education.	165
33.21	Economie de l'éducation	165
33.22	Education et développement	168
33.23	Enseignement supérieur et développement.	175
34.	Œuvres culturelles	178
34.1	Recherche scientifique et technique et développement (R et D)	178
35.	Autres paliers	187
4.	Essai d'explication sociologique du phénomène de croissance économique	189
4.1	Structure typologique d'un ensemble industriel	191
4.11	Texture de l'ensemble industriel	191
4.12	Typologie d'un ensemble industriel	202
4.2	Explication sociologique	209
	Bibliographie	215

INTRODUCTION

A un moment où la croissance économique est remise en cause dans de très larges milieux, aussi bien dans les pays développés que dans les pays en développement, vouloir analyser les phénomènes de croissance économique, et qui plus est de croissance industrielle, peut sembler singulièrement déplacé. Le mythe de la croissance économique depuis quelques années déjà a été sérieusement ébranlé par une jeunesse repue et blasée par les gadgets d'une civilisation industrielle à laquelle avaient rêvé ses parents et n'ayant pour avenir qu'une morne répétition d'un train-train quotidien peu enthousiasmant. Les atteintes toujours plus évidentes et plus profondes à l'environnement et le gaspillage de ressources naturelles non renouvelables ont pris dans la conscience occidentale une place et un poids qu'on aurait eu peine à imaginer il y a seulement dix ans. Les menaces enfin qui pèsent sur les populations du tiers monde qui constituent la grande majorité de la population du globe et qui espéraient, en se libérant du joug colonial, entrer de plain-pied dans un monde de progrès et de mieux-vivre, obligent plus que tout à repenser fondamentalement la problématique du développement économique et social de l'humanité. Lorsque, après tant d'années de belles déclarations, mais aussi d'efforts et de sacrifices, on constate que l'écart entre les pays du tiers monde et les pays industrialisés s'est encore creusé, que le sort de millions d'hommes a encore empiré et que le fléau de la faim que l'on pouvait croire écarté à tout jamais devient une obsession pour la grande majorité des habitants de la planète, force est d'admettre que les objectifs que l'on s'est fixés et les moyens que l'on a mis en œuvre ne sont peut-être pas les meilleurs.

Cette conclusion, nombreux sont ceux qui l'ont tirée. Les auteurs du rapport du Club de Rome¹, malgré les faiblesses scientifiques de leurs analyses, ont su peut-être le mieux montrer l'acuité du problème et mobiliser l'opinion publique occidentale. Une des conclusions du Club de Rome est qu'il est pratiquement impossible de donner aux peuples du tiers monde un niveau de consommation et surtout de gaspillage égal à celui que connaissent aujourd'hui les pays industrialisés. Les pays du tiers monde, en partie grâce aux analyses d'un certain nombre de leurs économistes, remettent encore plus directement en cause nos privilèges en démontrant que l'économie mondiale forme un système unique où l'essentiel du produit de la croissance économique de ces dernières décennies ne profite qu'à une minorité. Cette analyse en termes d'exploitation du tiers monde a un pouvoir mobilisateur évident, comparable à celui de l'analyse marxiste de l'exploitation capitaliste. Une lutte des classes à l'échelle mondiale semble irrémédiablement engagée et elle ne garde son caractère feutré qu'en raison de la position ambiguë qu'occupent la plupart des dirigeants du tiers monde à la fois privilégiés — leur intérêt et leur culture sont les mêmes que ceux des élites occidentales — et exploités parce qu'hommes du tiers monde.

Malgré les apparences, et notamment malgré les termes dans lesquels sont faites ces différentes analyses, ce sont d'abord les conséquences du progrès

¹ D. H. Meadow and others, 1972.

et en particulier des formes qu'il prend que l'on remet en cause : derrière le refus de la croissance économique apparaît plutôt le besoin d'une orientation différente de cette croissance, de la satisfaction d'autres besoins par des biens et des services différents, surtout la nécessité d'une répartition nouvelle et moins inégalitaire des fruits de cette croissance. Restées au stade de la critique, les analyses se veulent anti- ou a- économiques et par là elles sont beaucoup plus proches d'un socialisme utopique que d'un marxisme qui tiendrait compte des réalités économiques et surtout sociologiques. Il est en particulier frappant de constater que les critiques actuelles ne remettent en cause ni le système économique ni les structures sociologiques existantes. Bien que leur impact au niveau des idées et des valeurs, et, en particulier, des idéologies soit indéniable, elles restent complètement compatibles avec les systèmes actuels. Cette absence d'imagination s'explique facilement pour les thèses du Club de Rome ; elle est plus difficile à admettre dans le cas de pays du tiers monde et des idéologies qui y surgissent. Il est difficile en effet de considérer la prise de conscience d'une identité culturelle propre aux sociétés non industrialisées comme une amorce de changement plus radical tant que les seules modifications apportées au système économique se mesurent par un degré d'intervention étatique dans ce qui reste des purs rapports de production capitalistes. L'image que l'on peut se faire du modèle chinois de développement exerce un attrait certain, mais tant que les bases de nouveaux systèmes n'auront pas été jetées — et une réflexion utopique pourrait y contribuer — un certain nombre de déterminismes économiques que l'on peut qualifier de traditionnels continueront à dominer l'évolution des structures sociologiques. Ce n'est ni parce que les besoins changent ni parce que les biens et services produits doivent être répartis différemment que la croissance économique n'existe plus et qu'il faut renoncer au détour capitalistique permettant d'améliorer la satisfaction des besoins pour une même quantité de travail. C'est peut-être parce que les sociétés occidentales ont fait de la croissance économique un mythe auquel il fallait tout sacrifier qu'on la rejette aujourd'hui d'une manière aussi radicale. Deux raisons au moins justifient cependant qu'on continue à se pencher sur le phénomène de la croissance économique. Il faut tuer le mythe d'une croissance miraculeuse et inexplicable qui justifie tous les immobilismes et empêche une société de prendre en main son avenir, de choisir entre le travail et les loisirs et d'orienter sa production de biens et de services vers la satisfaction réelle des besoins qu'elle juge essentiels. Sachant dans quelles conditions vivent, ou plutôt survivent, la majorité des populations du tiers monde, on doit trouver les moyens de donner à chacun la possibilité de travailler. Il faut en outre que ce travail permette à tous de satisfaire des besoins qui, à l'heure actuelle, ne sont encore souvent que le minimum nécessaire à tout être humain pour survivre. Très concrètement, il s'agit donc de produire davantage de biens et de services et de trouver les moyens de les distribuer.

Dans ces termes, l'opposition faite aujourd'hui entre croissance et développement perd beaucoup de son sens. Si par développement il fallait entendre diffusion d'une idéologie persuadant les plus démunis qu'ils doivent se satisfaire de leur sort faute de pouvoir réellement l'améliorer, on tomberait dans

une dangereuse utopie. Si par contre, on entend par croissance économique, et c'est malgré les apparences la véritable réalité, le résultat en termes économiques de l'évolution des structures d'une société mue par un ensemble de déterminismes sociologiques agissant sur tous ses cadres sociaux et à tous ses paliers, on rejoint la notion de développement économique et social telle qu'elle est admise aujourd'hui. C'est parce que nous considérons que le développement pris dans ce sens ne peut exister sans qu'il y ait croissance économique que nous avons mis celle-ci au centre de notre étude. Mais c'est parce que la dynamique de la croissance économique à long terme ne peut exister sans une évolution radicale de l'ensemble des structures sociologiques d'une société que, pour nous, croissance et développement sont pratiquement synonymes.

L'essai d'explication de la dynamique de la croissance économique que nous esquissons dans la dernière partie de notre travail¹ nous permettra de justifier cette affirmation et de la situer par rapport aux théories traditionnelles de la croissance économique.

L'approche que nous envisageons n'est pas originale puisque la majorité de ceux qui se sont intéressés au problème de la croissance économique des pays en développement ont admis qu'elle ne pouvait être abstraite du phénomène plus global de l'évolution de l'ensemble des structures sociologiques d'une société. En pratique on s'est cependant toujours heurté à une double barrière : malgré le développement des sciences sociales, l'analyse des cadres sociaux ainsi que des rapports dialectiques et des déterminismes qui agissent à tous leurs paliers reste encore peu précise et difficile à généraliser. D'autre part, l'utilisation de ces connaissances analytiques pour comprendre et expliquer l'évolution d'une société est encore balbutiante, faute d'un schéma ou d'un modèle global qui permettent de les intégrer. Plus riche est le modèle utilisé — qu'il soit traduit littérairement dans un ouvrage de synthèse ou qu'il soit mathématique — plus sommaires semblent devenir les relations fonctionnelles qu'il retient. C'est en tout cas l'impression que donnent certains travaux récents² où le monde considéré comme un système dynamique est représenté par un modèle d'apparence cohérent mais dont les structures font fi des connaissances les plus élémentaires mises en évidence par différentes sciences sociales.

La sociologie pluraliste offre une méthode d'approche qui doit à la fois mettre en évidence la complexité et la richesse d'un phénomène social en perpétuelle restructuration tout en donnant une image de sa totalité. Cette dialectique analyse — synthèse appliquée à l'étude du développement d'une société — permettrait d'en dégager certains déterminismes. Mais elle agit aussi dialectiquement sur la perception de chaque facteur particulier de la croissance, car en situant les phénomènes particuliers agissant à un palier spécifique d'une société globale par rapport au phénomène social on en enrichit immédiatement le contenu³.

¹ Cf. 4.

² Nous pensons notamment à Forrester (1971), à Meadows (1973) et surtout à Mesarovic et Pestel (1974).

³ Cf. par exemple 33.2, en relation avec 17.

Si nous nous sommes inspiré dans le présent travail de l'approche pluraliste c'est qu'il nous paraissait intéressant d'en utiliser les possibilités de synthèse pour donner du phénomène de développement économique et social — et de l'une de ses composantes qu'est la croissance économique — la vision la plus riche et la plus complète possible et parce qu'il nous semblait que certaines des explications partielles auxquelles on s'était surtout attaché jusqu'ici gagneraient à être mises en relation avec le phénomène social total qu'est le développement. Mais il ne saurait être question, dans le cadre qui nous est imparti, de faire autre chose qu'ébaucher certaines analyses et de montrer que le simple fait de situer les uns par rapport aux autres les travaux d'auteurs d'écoles et même de disciplines différentes suffit à donner à l'explication sociologique une dimension nouvelle.

L'ensemble de notre travail est centré sur l'analyse des mécanismes de la croissance industrielle. Bon nombre des besoins essentiels des populations du tiers monde sont en effet des besoins de produits manufacturés. Nous justifierons plus loin¹ le rôle secondaire que nous attribuons à l'agriculture. Nous sommes par contre parfaitement conscient qu'il est possible d'imaginer des sociétés où la consommation de produits manufacturés soit très réduite et où l'homme puisse se réaliser pleinement parce que la société aura érigé un système de valeurs entièrement différent. Il semble en tout cas probable que la production de services augmente proportionnellement encore beaucoup plus, non seulement dans les sociétés hautement développées où le gaspillage de produits manufacturés semble avoir atteint son apogée, mais aussi dans les sociétés en développement où il est manifestement plus facile — et plus utile — de développer la production de services, notamment au niveau des groupements locaux, plutôt que de suivre des modèles de consommation industrielle dont on voit toujours plus nettement l'irrationalité. Si nous nous sommes malgré tout concentré sur le phénomène de la croissance industrielle, c'est parce qu'il existe déjà et que c'est celui auquel aspirent la plupart des pays en développement.

Nous commencerons donc notre travail par l'analyse de ce que Gurvitch appelle les « paliers en profondeur » d'un groupement particulier de la société globale que, pour plus de clarté, nous appellerons « ensemble industriel »². Nous verrons qu'aux paliers les plus profonds de la réalité sociale l'analyse des caractéristiques de l'ensemble industriel se confond de plus en plus avec celle de la société globale dans laquelle il s'inscrit. Tout en décrivant les caractéristiques de chacun de ces paliers, nous esquisserons certains des rapports dialectiques qui y apparaissent. Repris systématiquement en quatrième partie, ils doivent nous conduire à la description de la texture d'un ensemble industriel et nous donner les éléments d'une classification typologique de tels ensembles. Dans une deuxième partie, nous évoquerons brièvement les caractéristiques de quelques autres groupements d'activités économiques, ainsi que leurs liens avec l'ensemble industriel. Dans une troisième partie, nous examinerons les paliers supérieurs de la société globale dans ceux de

¹ Cf. 2.1.

² Cf. *infra*.

leurs aspects qui sont en rapports dialectiques avec l'ensemble industriel. La dernière partie doit nous conduire à une ébauche d'explication dans la mesure où nous réussirons à établir une certaine hiérarchie des déterminismes de la croissance économique.

INTRODUCTION MÉTHODOLOGIQUE

A. La sociologie pluraliste comme approche du phénomène de croissance économique

« L'explication est impossible sans une théorie sociologique générale; plus on méprise la « théorie », plus on rend également impossible l'explication... »¹ La sociologie pluraliste nous servira dans ce travail de théorie. Elle est « une science qui étudie les phénomènes sociaux dans l'ensemble de leurs aspects et de leurs mouvements en les captant dans des types dialectisés, micro-sociaux, groupaux, et globaux en train de se faire et de se défaire »². Pour « comprendre et expliquer » la société globale³ en train de se développer, nous commençons par privilégier un type de groupement : l'ensemble industriel (i. e. le secteur industriel ou encore le secteur secondaire au sens de C. Clark) et nous en analysons la texture (i. e. nous en décrivons les caractéristiques à chacun de ses paliers).

En insistant sur les caractéristiques propres à l'ensemble industriel d'un pays industrialisé à économie de marché, nous pouvons en établir la typologie et, par opposition, cerner les types d'ensembles industriels de pays en développement. Dans ceux-ci, la hiérarchie des paliers en profondeur n'est plus la même et les rapports dialectiques qui les lient changent de nature : les structures économiques et sociales sont différentes et la majorité des rapports dialectiques (i. e. relations multiples) qui déterminent le comportement des groupements d'activités économiques (i. e. sujets économiques) et qui ont pour résultat le développement de l'ensemble industriel et la croissance de la production dans les pays développés ne s'y reproduisent pas.

¹ Gurvitch, 1963, vol. II, p. 472.

² Gurvitch, 1963, vol. I, p. 10.

Autre définition : « La sociologie est la typologie qualitative et discontinuiste — fondée sur la dialectique — des phénomènes sociaux totaux astructurels, structurables et structurés, qu'elle étudie d'emblée à tous les paliers en profondeur, à toutes les échelles et dans tous les secteurs, afin de suivre leurs mouvements de structuration, de destruction, de restructuration et d'éclatement en trouvant leur explication en collaboration avec l'Histoire. » Gurvitch, 1958-1960, t. I, p. 27.

³ « Les sociétés globales sont les phénomènes sociaux totaux à la fois les plus vastes et les plus imposants, les plus riches de contenus et d'ascendants dans une réalité sociale donnée... Au point de vue morphologique, les sociétés globales sont, pour la plupart, de très vaste envergure; ce caractère se retrouve dans les nations modernes aussi bien que dans les empires orientaux ou dans la Rome impériale, sans insister sur les diverses sociétés internationales. » Le plus souvent, la société globale est la structure sociologique correspondant à un pays ou, plus précisément peut-être, à une nation. Gurvitch, 1963, vol. I, pp. 447-448.

La majorité des efforts d'industrialisation entrepris dans le tiers monde visent à y recréer certaines des caractéristiques — les plus apparentes — de l'ensemble industriel des pays développés et des rapports dialectiques qui l'animent : cette reconstruction, toujours très partielle, d'un type d'ensembles industriels est vouée à l'échec. Il faudrait, pour que les déterminismes qui ont permis, et qui permettent encore aujourd'hui, la croissance des économies occidentales puissent continuer à s'exercer, que le type des ensembles industriels du tiers monde se rapproche bien davantage de celui des économies occidentales, qu'il s'inscrive dans une société globale similaire et que ses relations avec d'autres ensembles industriels et avec d'autres sociétés globales n'en perturbent pas le fonctionnement. Cette dernière condition ne saurait en tout cas être remplie puisque tout pays, aussi isolé soit-il, ne se retrouve pas dans les mêmes conditions qu'un pays occidental avant son industrialisation : il ne peut notamment nier l'existence des connaissances et des techniques acquises par l'humanité depuis lors ; il ne peut non plus établir avec l'extérieur des relations coloniales. Il serait d'ailleurs utopique d'imaginer qu'une société puisse recréer les structures sociales de l'Occident à l'époque de sa révolution industrielle, avec tout ce que cela signifie de soubresauts économiques et sociaux, de souffrances et d'exploitation : il ne peut y avoir de recul de l'Histoire et c'est donc d'autres déterminismes économiques qu'il faut recréer, organiser et mettre en œuvre.

Dès lors, une typologie d'ensembles industriels capables de croissance — typologie que nous ne ferons d'ailleurs qu'esquisser, avec pour seul objectif de montrer l'intérêt d'une telle approche — ne constitue plus qu'une première étape : il faut situer l'ensemble industriel par rapport aux autres groupements d'activités économiques et à la société globale dans ses différents paliers pour pouvoir ensuite aborder l'explication sociologique proprement dite¹.

Cette analyse pluraliste, nous le verrons, est éclairante, dans la mesure où elle permet de situer les unes par rapport aux autres certaines des explications de la croissance et du développement. Bien que nous ne fassions encore que d'entrevoir quelques-unes des possibilités qu'elle offre, une telle méthode s'avère riche de promesses car elle fournit au planificateur qui doit organiser le développement en recréant des structures socio-économiques propices à la croissance un instrument d'analyse, un modèle dans lequel il peut situer les différentes pièces de sa stratégie et imaginer leur fonction.

L'essai d'explication qui conclura ce travail est donc fondamental, même s'il reste embryonnaire. Il représente une première synthèse qui ne pourrait exister sans une analyse complète — pluraliste — de la réalité sociale qui nous occupe mais une synthèse qui donne à cette analyse son véritable sens : la maîtrise, ou en tout cas l'orientation du devenir d'une société, la libération de l'homme de déterminismes économiques qui n'appartiennent pas encore à sa sphère cognitive. Il n'y aura en effet pas de véritable développement économique organisé tant qu'on n'aura pas passé d'une mythologie de la

¹ Cf. Gurvitch, 1963, vol. 1, p. 119. Sur le rapport entre les structures sociales et le savoir, on consultera Gurvitch, 1966, et en particulier la quatrième partie.

croissance (au sens de la connaissance mystique de Lévy-Bruhl) à la connaissance rationnelle de la dynamique des sociétés¹.

B. Méthodes d'analyses

La première partie du présent travail consiste en une analyse systématique de tous les paliers en profondeur du groupement que nous avons appelé l'ensemble industriel². Elle suit le plan de M. Erard³ qui propose une certaine systématisation des différents paliers définis par Gurvitch⁴. La mise en perspective dialectique de cette analyse en profondeur recourt aux concepts opératoires de procédés dialectiques élémentaires — simultanéité, complémentarité, rivalité, antinomie — et de procédés dialectiques complexes — ambiguïté, réciprocité de perspectives, implication mutuelle et polarisation⁵. La description de la texture — ou morphologie — de l'ensemble industriel en résume les caractéristiques essentielles et débouche sur une typologie. Cette méthode typologique⁶ appliquée à la réalité sociale, et qui pour Gurvitch est l'une des trois caractéristiques de la méthode sociologique, « construit des types discontinus, mais qui peuvent cependant se répéter à différents degrés. Elle généralise jusqu'à une certaine limite, mais pour mieux faire ressortir la spécificité du type. En construisant des types qualitativement différents, elle individualise jusqu'à une certaine limite, mais pour mieux retrouver les cadres qui peuvent se répéter. Elle retient les systématisations offertes par les sciences sociales particulières, mais seulement en tant que points de repère pour des recherches plus approfondies, destinées à démontrer combien tout système cohérent des modèles et des symboles est relatif et dépend d'un cadre ou d'une situation sociale donné. »⁷ On remarquera cependant que Gurvitch ne recourt à la notion de types que pour la définition de type micro-sociologique (types abstraits), de type de groupements (types abstraits-concrets) et de type de sociétés globales (types concrets). La classification typologique des groupements proposée par Gurvitch⁸ ne s'applique pas à notre propos et nous nous en sommes donc écarté. C'est

¹ Cf. Gurvitch, 1966, pp. 38-39. Sur la nécessité d'une analyse économique dynamique, cf. J. Robinson, 1971.

² Pour d'autres essais d'application concrets de la sociologie pluraliste à des groupements particuliers, voir M. Erard (1960, *Sociologie de l'Entreprise*; 1966, *Sociologie des Partis politiques*; 1967, *Sociologie des Universités suisses*).

³ M. Erard, 1962 et 1968.

⁴ G. Gurvitch, 1963, t. I, ch. II, et 1968, section II.

⁵ Cf. Gurvitch, 1955.

⁶ « Distincte aussi bien de la méthode plus ou moins généralisante des sciences naturelles que de la méthode individualisante (propre à l'histoire, à la géographie et à l'ethnographie) et de la méthode systématisante (propre à certaines sciences sociales particulières), élaborant des systèmes cohérents de modèles, de signes et de symboles, valables dans un cadre social concret, par exemple économie politique, droit dans le sens technique, grammaire, phonologie, etc. » Gurvitch, 1963, vol. I, p. 9.

Cf. aussi Gurvitch, 1958, vol. I, pp. 23-24.

⁷ Gurvitch, 1963, vol. I, p. 11.

⁸ Gurvitch, 1963, vol. I, ch. V; cf. aussi M. Erard, 1966.

en fait une utilisation différente de celle de Gurvitch que nous ferons d'une méthode typologique qui doit rester « essentiellement pragmatique »¹ et qui doit nous permettre de bien marquer ce qui différencie les ensembles industriels d'économies hautement développées des ensembles d'économies en développement.

Les parties 2 et 3, qui permettent d'insérer l'ensemble industriel dans la société globale en le situant par rapport aux autres types de groupements d'activités économiques et par rapport à ceux des paliers en profondeur de la société globale qui n'ont pas encore été examinés complètent l'analyse de ce phénomène social total en marche — selon la formule de M. Mauss — qu'est une société en développement.

Cette analyse dans une perspective dialectique et en deux dimensions — cadres sociaux et paliers en profondeur — de la croissance industrielle devrait pouvoir être complétée par une présentation systématique des déterminismes — et des Libertés humaines² — qui conduisent au développement. Dans l'état actuel de nos connaissances sociologiques, il est facile d'affirmer qu'une telle ambition relève de l'utopie futuriste. Il n'est cependant pas exclu que l'approche pluraliste soit une des voies qui permette de se rapprocher de tels objectifs. Quant à nous, plus modestement, nous nous contenterons de confronter quelques-unes des explications les plus couramment admises du phénomène de développement économique et social aux constatations que nous pourrions tirer de notre analyse pluraliste et nous nous efforcerons de montrer comment, dans un type donné d'ensembles industriels, le planificateur peut jouer sur certains des déterminismes dont on commence à entrevoir l'importance ou au moins comment il peut les comprendre et les influencer.

¹ Gurvitch, 1963, vol. I, p. 308.

² Cf. M. Erard, 1968, pp. 394-395 (C. 34 et C. 35), et 1971, pp. 13-14.

1. ENSEMBLE INDUSTRIEL

En analysant, à ses différents paliers, le groupement d'activités économiques que nous appelons ensemble industriel, nous dégagerons d'emblée de multiples rapports dialectiques qui constitueront une première image d'une dynamique de la croissance industrielle. Pour l'essentiel, cette analyse reprend, à chacun des paliers en profondeur, les principales explications retenues par ceux qui se sont penchés sur les divers aspects de la croissance. Comme nous passons du plus visible au plus caché, du plus concret au plus abstrait de la réalité sociale, il est normal que nous commençons par aborder les thèmes pour lesquels la littérature est la plus abondante, et que nous terminions avec des aspects de la sociologie du développement aujourd'hui encore très mal connus. Pour les paliers les plus profonds de la réalité sociale, nous ne ferons donc qu'esquisser certaines des voies ouvertes par la sociologie.

11. PALIER ÉCOLOGICO-MORPHOLOGIQUE

A ce premier palier, nous nous appuyerons surtout sur les théories de la croissance polarisée. Les travaux de François Perroux et de ceux qui s'en sont inspirés marquent à notre sens un tournant dans l'histoire de la pensée économique, et ceci à un double point de vue : pour la première fois, en effet, on a montré que la croissance industrielle et l'accumulation du capital n'obéissaient pas simplement aux réactions mécaniques, et un peu simplistes, d'un entrepreneur anormalement rationnel, mais étaient le résultat de déterminismes multiples et de rapports dialectiques complexes qu'il s'agissait d'analyser¹. Pour la première fois aussi on s'est efforcé de rattacher à la théorie abstraite l'étude systématique d'ensembles industriels concrets, appartenant à un espace économique géographiquement délimité et s'inscrivant dans une société globale dont on connaissait les caractéristiques essentielles. Cette approche, que l'on peut qualifier de sociologique, s'est cependant surtout confinée aux phénomènes caractéristiques du palier écologico-morphologique — domaine par excellence de l'économie — et bien que, intuitivement, on y ait également introduit d'autres variables. On remarquera enfin que c'est surtout sur l'espace économique régional que se sont concentrés ces travaux, bien que, *mutatis mutandis*, ils s'appliquent également aux espaces nationaux et supranationaux.

Afin de savoir dans quelles conditions une entreprise ou un secteur industriels peuvent jouer un rôle moteur dans une région ou un pays et y déclencher un processus de croissance enmulatif, il est important de distinguer quels peuvent être les éléments moteurs de cette croissance. Dans une première étape, nous chercherons donc à définir les caractéristiques qui font d'une entreprise ou d'une industrie un point de croissance (entreprise motrice ou entraînant) au sein d'une structure industrielle déterminée, par opposition aux entreprises dont la croissance de la production ou de la productivité découle presque automatiquement de facteurs extérieurs à la firme (entreprises entraînées). Ces deux types de firmes sont liées entre elles par des rapports dialectiques complexes alors qu'on pourra définir un troisième type d'entreprises (neutres) dont les liens avec le reste du secteur industriel sont très lâches.

¹ Schumpeter avait cependant ouvert la voie à une telle approche en soulignant le rôle complexe de l'entrepreneur. Si nous ne le mentionnons pas ici, c'est que la liberté novatrice et créatrice qu'il attribue à ce dernier conduit au refus de l'analyse de la croissance de l'entreprise plutôt qu'à son explication. Cf. 16.

11.1 TAILLE DE L'ENTREPRISE

Les théories de la croissance polarisée attachent une grande importance à la taille des entreprises motrices¹. Il est certain en tout cas que seule une grande entreprise est capable d'avoir des effets d'entraînement (au sens où l'entendent les théoriciens de la croissance polarisée) statistiquement perceptibles. Il existe par ailleurs des rapports étroits entre la taille d'une entreprise et bon nombre d'autres éléments qui caractérisent l'entreprise motrice (diversité des produits, main-d'œuvre importante, économies d'échelle internes, rationalisation, financement interne et externe des investissements, capacité de recherche, innovation, communications)².

Nous ne reprendrons pas l'analyse détaillée des séquences d'entraînement déclenchées par les anticipations d'une grande firme au sens où l'entend F. Perroux³ (i. e. contribuant pour plus de 60% au produit d'un espace déterminé). Rappelons simplement que les perspectives de production à court et à moyen terme de ces entreprises déterminent directement la demande de sous-produits et de biens d'investissement aux autres firmes de la région et, par là, le niveau de production et d'emploi de ces firmes, l'effet d'accélération accentuant encore davantage les variations conjoncturelles de la demande aux entreprises productrices de biens d'investissement.

Les variations de l'emploi, notamment si elles sont dues à une anticipation erronée de la demande à la firme dominante, entraînent, par le biais d'une variation des revenus dans l'espace considéré, un processus cumulatif (effet multiplicateur) de croissance ou de récession conjoncturelle qui touchera l'ensemble de l'économie régionale⁴.

Il faut enfin souligner que l'importance relative de la firme dans la région (toujours selon l'hypothèse de Perroux) entraînera des changements structurels (population, institutions, progrès technique...), notamment par diffusion de l'innovation et par les pressions que l'entreprise pourra exercer tant au niveau des appareils organisés (pouvoir politique et économique régional) qu'à ceux des conduites ainsi que des idées et des valeurs (mentalités notamment). Ce problème se pose évidemment avec encore beaucoup plus d'acuité dans les pays en développement⁵.

Mais l'élément le plus important tient au seuil de productivité élevé, lui-même lié à une division du travail optimum pour un processus de production donné, que l'on rencontre dans nombre de secteurs industriels considérés comme moteurs. En deçà de ces seuils, les coûts sont si élevés qu'ils rendent l'implantation pratiquement impossible, ou tout au moins annulent les effets positifs

¹ Cf. Perroux, 1964; Bourguinat, 1961, p. 264; Davin, Deger, Paelinck, 1959; Davin, 1964.

² Cf. Bourguinat, 1961, pp. 263-264.

³ Perroux, 1961. Voir également Perroux, 1964 (première partie).

⁴ Les décisions d'investissement de grandes firmes suffisent souvent à modifier la situation conjoncturelle, ne serait-ce que par leur effet psychologique sur d'autres entreprises de l'espace. Cf. Reagan, 1963, ch. 6.

⁵ Cf. 18.

que pourrait jouer l'unité motrice¹. Vouloir préciser ce point pour chaque type d'industries reviendrait à poser tout le problème des économies d'échelle internes : si le principe en est reconnu, leurs effets restent difficilement mesurables et l'on admet de plus en plus aujourd'hui qu'elles ne sont pas directement liées à la taille de l'entreprise mais bien à toute une série de facteurs déterminant l'efficacité d'une unité de production, et dont certains sont en corrélation avec la taille de l'entreprise².

La grande entreprise profite de sa puissance économique, politique et financière pour accroître sa croissance autonome et pour bénéficier d'impulsions extérieures. Elle est moins sensible aux risques sectoriels, qu'ils soient dus à une mauvaise appréciation des conditions de production et de distribution ou à une modification de la situation socio-économique extérieure. Elle peut recourir à des innovations majeures — dont la probabilité d'échec est relativement élevée — puisque la multiplication de ses investissements lui permet de compenser ses pertes³. La petite entreprise indépendante qui disparaîtrait en cas d'échec n'a pas cette possibilité, car sa direction n'accepte pas de risquer l'existence de l'entreprise qui constitue sa seule activité et sa seule raison d'être. Bien plus, lorsque la grande entreprise doit faire face à des difficultés majeures, sa puissance lui donne accès au marché financier et lui tient lieu de garantie. Au pire, les milieux économiques et financiers, voire l'Etat, acceptent d'éponger ses pertes pour éviter le gaspillage que représenterait l'inutilisation de son capital physique et humain.

Plus généralement, en l'absence de moyens d'information vraiment efficaces, les individus et les groupements assurant le financement d'activités économiques ont tendance à privilégier les grandes entreprises comparativement mieux connues et aux activités plus diversifiées, pour limiter le risque inhérent à tout placement financier. Cette attitude est d'ailleurs d'autant plus justifiée que, comme nous le verrons, la grande entreprise est effectivement avantagée sur de nombreux points. Elle peut souvent modifier son environnement à son profit, en influençant différents types de cadres sociaux (et notamment la société globale), à de nombreux paliers. Les pressions exercées par des groupements économiques, et notamment les grandes entreprises, sur le pouvoir politique et l'administration ont souvent été soulignées dans l'analyse de ce qu'on a appelé les groupes de pressions ou lobbies⁴. Elles ne constituent pourtant qu'un aspect des multiples influences qu'exercent, souvent de façon très diffuse, les milieux économiques et financiers d'un pays. Ceux-ci réussissent généralement à modeler les idées et valeurs d'une société au point de modifier la réalité sociale dans l'ensemble de ses paliers. Les structures sociales correspondantes, quoique favorables à un certain type de croissance économique, ne sont pas forcément toujours et partout les plus efficaces. Elles favorisent en tout cas certaines classes sociales par rapport à la majorité de la population.

¹ Cf. Balassa, 1968, pp. 16-18; Isard, 1959, p. 59; *Economic Bulletin for Asia...* 1961, pp. 69-70; Victorisz et Manne, 1963; Bain, 1956, pp. 156-165.

² Cf. Atallah, 1965; Wickham, 1966; Jewkes, 1960; OCDE, 1971a, pp. 34 ss.

³ Cf. Murray, 1972.

⁴ Cf. par ex. Perroux, 1964, quatrième partie, ch. 4; Walker, 1943; Lynch, 1946.

Nous verrons plus loin ¹ comment les idées et valeurs d'une société, nettement apparentes au niveau des idéologies ² — où elles sont le plus souvent étudiées — influencent les structures sociales d'un pays. Mais il faut surtout souligner ici le rôle des grandes entreprises dans leur propagation au sein de sociétés non encore industrialisées. Dès qu'il admet le principe des investissements privés étrangers, un Etat accepte — plus ou moins implicitement — un certain nombre de règles et de modèles sociaux, liés dialectiquement à une idéologie précise et qui se traduisent, aux différents paliers de la réalité sociale, par ce qu'on peut appeler une structure économique néo-libérale : celle-ci apparaît d'abord sous forme de mesures législatives (garantie de la propriété, code des investissements, réglementation du commerce extérieur et des échanges) complétées par l'organisation d'une administration et la mise en place d'infrastructures essentiellement destinées à favoriser ce type de développement industriel.

L'implantation d'industries, accompagnée — voire précédée — par le développement d'un important commerce d'importation est obligatoirement liée à l'apparition d'une classe sociale privilégiée, dont la structure des revenus, les modèles socio-culturels, les habitudes de consommation et les attitudes sont calqués sur ceux des pays industrialisés ³. Secteur industriel et bourgeoisie sont dialectiquement liés (implication mutuelle) : sans l'idéologie capitaliste de cette dernière, souvent liée à l'absence d'autres modèles de développement plus attrayants, et plus encore sans ses habitudes de consommation, l'entreprise industrielle étrangère n'aurait aucun intérêt à s'implanter dans le pays et l'Etat ne lui en donnerait pas la possibilité.

Plusieurs raisons incitent à attribuer aux grandes entreprises plurinationales ⁴ un rôle important dans ce processus de transformation des structures sociales : elles sont les principales intéressées à un type de développement basé sur l'accroissement de la consommation des biens qu'elles produisent. Dans les pays en développement, elles défendent souvent et leur capital et leurs marchés par l'intermédiaire de leurs gouvernements, car ceux-ci reconnaissent toute l'importance qu'elles ont dans la vie économique du pays et pour son commerce extérieur ⁵. Etant pratiquement les seules entreprises à investir dans le tiers monde, leur présence devient la principale justification d'un type de politique économique qui s'avérerait, sans elles, totalement inefficace ⁶. Disposant souvent d'un quasi-monopole mondial pour un bien donné ou pour un produit individualisé par sa marque, elles ont tout intérêt à empêcher l'apparition de marchés séparés, où des entreprises pourraient se développer

¹ Cf. 18.1.

² Cf. Albert, 1960.

³ Cf. Furtado (1971) qui voit dans l'adoption de « patterns » de consommation occidentaux la principale cause de développement d'une économie dualiste et de plus en plus dépendante de centres de décisions extérieurs.

⁴ Pour une bonne bibliographie, voir Burtis... 1971.

⁵ Qu'il suffise de rappeler les réactions des gouvernements occidentaux face aux nationalisations ou à toute autre mesure visant à couper un pays du marché mondial pour choisir un mode de développement différent du leur. Cf. Murray, 1972, pp. 66 ss.; Hoskin, 1970.

⁶ Cf. Murray et Stoneman, 1970; Furtado, 1971.

à l'abri de leur concurrence avant de s'attaquer à leurs propres marchés. Enfin, leur principal intérêt à des investissements en pays en développement tient à la position de monopole — ou en tout cas d'oligopole — qu'elles obtiennent grâce aux coûts de transport élevés et à la protection douanière, voire même au monopole légal que leur accordent les gouvernements. Les surprofits qu'elles en tirent, et les possibilités pratiques — si ce n'est légales — de rapatrier leurs bénéfices¹ incitent les grandes entreprises à défendre par tous les moyens un système économique qui leur est si favorable.

Les entreprises purement entraînées sont de petite taille, au moins par rapport aux entreprises motrices auxquelles elles sont liées. Car toute grande entreprise, même si elle bénéficie d'effets d'entraînement, jouera d'une façon ou d'une autre le rôle de firme motrice par rapport à d'autres secteurs de l'économie et présentera un certain nombre de caractéristiques d'une firme motrice. Cette dernière remarque s'applique aussi aux entreprises neutres.

11.2 UNITÉS DE PRODUCTION

L'entreprise motrice comprend souvent plusieurs unités de production pouvant être implantées dans des espaces (régions ou pays) différents et jouissant d'une autonomie plus ou moins importante, tant en ce qui concerne le type de produits et les méthodes de production que la politique générale de la firme. Nous verrons dans la suite de ce chapitre, et sans qu'il soit toujours possible de les distinguer, que certaines caractéristiques motrices appartiennent à l'entreprise en tant que groupement d'unités de production et centre de décision homogène, alors que d'autres sont plus directement liées à l'unité de production et à sa localisation.

S'il n'est pas indifférent qu'une entreprise (motrice ou entraînée) soit formée d'une ou de plusieurs unités de production, il est surtout très important de connaître le degré d'autonomie de décision d'une unité de production située dans un espace déterminé, ainsi que le type de liens l'unissant au reste de la firme, car l'importance des effets moteurs et surtout la sensibilité de l'entreprise aux impulsions entraînant qu'elle reçoit dépendent très largement de cette autonomie. De plus, les entreprises comprenant plusieurs unités de production nettement distinctes auront tendance à fausser les flux de relations techniques², puisque la direction s'efforcera toujours d'utiliser des produits provenant de firmes du même groupe plutôt que de faire appel à des entreprises locales similaires. Cette politique, qui permet d'intérioriser les économies d'échelle externes que procurent les effets de polarisation technique, permet à l'entreprise motrice de bénéficier elle-même de ses propres effets d'entraînement et de profiter ainsi directement d'un important effet de croissance cumulatif³.

Il est évident qu'il existe des rapports dialectiques complexes entre les

¹ Cf. Vaitos, 1970a.

² Cf. 14.33.

³ Pour une analyse du même phénomène en termes d'économies d'échelle, cf. 12.

différentes unités de production d'une même entreprise, faisant de chacune d'elles à la fois un élément moteur et un élément entraîné de la croissance de l'ensemble. Ces liens complexes entre unités de production d'espaces différents peuvent jouer un rôle non négligeable dans le développement de régions ou de pays peu développés, dans la mesure où ils facilitent la diffusion de la croissance de zones plus développées vers des zones qui le sont moins. L'entreprise entraînée ne comprend qu'une unité de production ou, plus rarement, un nombre réduit d'unités qui sont alors soit complémentaires et localisées dans un même espace, soit similaires (mêmes produits) mais implantées dans des espaces différents.

11.3 MOYENS DE PRODUCTION

L'importance des moyens de production est directement liée à d'autres facteurs et notamment à la taille de l'entreprise et à sa main-d'œuvre. Les processus de production utilisés et notamment le type de machines dépendent en partie du ou des produits usinés par l'entreprise, mais ils sont avant tout en rapport (dialectique) étroit avec d'autres facteurs, notamment avec le taux de croissance de la production (implication mutuelle), l'importance de la recherche scientifique et technique et des études d'organisation interne, le dynamisme de la direction et le degré d'innovation. Les entreprises qui jouent effectivement un rôle moteur ou qui bénéficient d'effets d'entraînement suffisants auront donc, en principe, des moyens de production plus modernes et mieux adaptés que l'entreprise neutre. Mais, à ce stade, il est surtout important de souligner le rôle moteur de la modernisation des moyens de production, d'abord par la diminution des coûts qu'elle permet et qui va se répercuter sur les firmes amont (accroissement de la demande conduisant à des économies d'échelle internes ou accroissement des prix d'achat), sur les firmes aval ou sur les consommateurs (diminution des prix) et sur les entreprises concurrentes qui devront procéder aux mêmes investissements sous peine de disparaître (prix devenus non compétitifs); ensuite par l'investissement supplémentaire qui pourra avoir des effets de multiplication et d'accélération selon un processus bien connu que nous ne reprendrons pas ici. Les moyens de production d'une firme entraînée déterminent sa capacité à répondre à un effet d'entraînement donné. Il est cependant très difficile de savoir si les décisions de production de l'entreprise sont limitées par le genre de machines et d'outillages dont elle dispose ou si ce sont les connaissances, les habitudes et les comportements de l'entrepreneur qui réduisent ses activités à certains secteurs spécifiques¹. On peut notamment penser que la sélection de l'information en fonction des produits qu'elle fabrique habituellement doit jouer un rôle tout aussi important que les caractéristiques réelles de l'entreprise dans l'orientation de sa production et de ses réponses à des déséquilibres moteurs².

¹ Cf. 15.

² Cf. 14.3.

11.4 MAIN-D'ŒUVRE

Nous nous contenterons sur ce point de quelques remarques qui renvoient à d'autres parties de notre étude.

Les possibilités de création et de croissance d'entreprises industrielles dépendent assez largement de la main-d'œuvre disponible dans l'espace économique. Si le volume total de main-d'œuvre disponible limite quelquefois sérieusement les possibilités de développement des entreprises de pays industrialisés où règne le plein-emploi, il n'en est pas de même des pays du tiers monde où, même si le sous-emploi n'est pas toujours totalement apparent, il existe néanmoins, et où la très faible productivité de l'agriculture permettrait, sans grandes difficultés, de dégager un surplus de main-d'œuvre important¹. La qualité de cette main-d'œuvre, c'est-à-dire son aptitude à occuper un emploi déterminé, rend cependant souvent ce surplus de main-d'œuvre difficile à utiliser à court terme. Nous verrons plus loin² qu'un système d'éducation bien organisé pourrait contribuer à résoudre ce problème. Il reste cependant qu'à court, et même à moyen terme, l'absence de main-d'œuvre qualifiée peut créer un blocage important de la croissance industrielle.

Le niveau des salaires détermine-t-il la localisation d'industries en un point particulier de l'espace ? La corrélation positive entre le niveau des salaires et le développement industriel régional en pays développés incite à répondre non. La même observation peut être faite sur le plan international où à l'exception de quelques industries bien précises, spécialement *labour intensive*, ne nécessitant qu'une main-d'œuvre peu qualifiée et n'étant guère sensible aux coûts de transport³, il ne semble pas que l'attrait de salaires très faibles ait joué un rôle décisif dans les décisions d'implantation industrielle. Les éléments constitutifs du coût de production, comme d'ailleurs l'ensemble des facteurs qui déterminent les décisions de production, sont généralement beaucoup plus influencés par d'autres variables socio-économiques⁴. L'influence du niveau des salaires sur le choix de techniques de production plus ou moins *capital intensive* reste semble-t-il relativement marginale⁵. Nous verrons en effet que les connaissances scientifiques et techniques et surtout les conduites régulières des entreprises jouent, dans cette question de choix de mode de production, un rôle beaucoup plus important que le coût du travail. Celui-ci reste d'ailleurs extrêmement difficile à calculer dès l'instant où l'on remplace la notion de temps de travail par celle de productivité⁶.

¹ Cf. 2.1.

² Cf. 33.2.

³ Sur ce problème des *runaway industries*, voir Helleiner, 1973.

⁴ Cf. 11.6.

⁵ Cf. ci-dessous. Nous ne mentionnerons que pour mémoire le débat, purement académique, sur le *double-switching* qui, au dire même de J. Robinson qui l'a provoqué, n'apporte strictement aucune réponse au problème des choix technologiques dans les pays du tiers monde. Cf. J. Robinson, 1953-1954 et 1970; Harcourt and Laing, 1971, part. V.

⁶ Cf. sur ce point les débats sur le *Paradoxe de Leontieff*.

L'effet de polarisation par les revenus¹ montre qu'un accroissement du niveau de l'emploi a des effets induits, par l'accroissement des revenus, puis de la demande qu'il entraîne dans la région. Il s'agit en réalité d'une application à l'économie régionale du multiplicateur keynésien, à la seule différence que seuls les revenus supplémentaires des travailleurs ont des chances d'être dépensés dans la région, alors que les autres formes de revenus supplémentaires dus à un investissement nouveau (intérêts, profits, dépenses de l'Etat dues à une hausse du produit des impôts) ont de fortes chances d'être dépensés ailleurs. On peut en déduire que ce type d'effets de polarisation perd une grande partie de son effet dans les économies désarticulées du tiers monde où une bonne partie des dépenses de consommation porte sur des biens importés².

En conclusion, nous admettons que le marché du travail de la plupart des pays du tiers monde est caractérisé par une forte demande d'emploi non satisfaite. La relative institutionnalisation de la structure des revenus et la faible élasticité de l'offre d'emploi par rapport au prix du travail suppriment tout espoir d'ajustement par une variation des salaires³.

L'importance des offres d'emplois qualifiés qui restent sans réponse est une seconde caractéristique du marché de l'emploi de nombreux pays peu industrialisés. Cela est dû à la fois à l'évolution rapide d'un secteur moderne encore peu diversifié — il n'existe pas de véritable marché de l'emploi dans de très nombreuses professions encore presque inexistantes dans le pays — et à la mauvaise organisation d'un système d'enseignement et de formation professionnelle dont nous verrons⁴ qu'il n'est qu'une copie du modèle occidental, mal adaptée à des structures sociologiques différentes, et surtout fortement tronquée⁵. Il est d'ailleurs probable qu'à l'exception de quelques professions faisant appel à des connaissances scientifiques ou techniques bien précises et relativement longues à acquérir les difficultés d'ajustement qualitatif sur le marché de l'emploi proviennent de deux facteurs en rapport (dialectique) de réciprocity de perspective: on choisit un processus d'industrialisation fondé sur des industries de type occidental, en majorité d'origines étrangères⁶, forcément peu nombreuses⁷, relativement mal adaptées à l'ensemble des structures sociales et obligées d'avoir une main-

¹ Cf. Paelinck, 1965.

² Les remarques que l'on peut faire au sujet de l'application du multiplicateur d'investissements dans ces pays (fuites dans le système notamment) s'appliquent donc aussi à ce type d'effets d'entraînement. Cf. Bastianetto, 1968.

³ Suivant la théorie classique de l'offre et de la demande.

⁴ 33.2 et 17.

⁵ La formation professionnelle dans l'entreprise (apprentissage ou formation sur le tas), si importante dans les pays industrialisés, n'existe pratiquement pas dans de nombreux pays du tiers monde. Cf. 33.2; 15.

⁶ Les nationaux ont beaucoup de difficultés à acquérir le type de conduites et de règles et modèles nécessaires au développement de ce genre d'entreprises. Ils manquent de moyens de communication avec l'étranger. Cf. 14.32; 15; 16; 18.2.

⁷ Les risques courus obligent à des rendements très élevés, possibles seulement dans quelques secteurs; les modes de production choisis impliquent, dans beaucoup de secteurs, des échelles trop importantes; il est toujours plus avantageux — et souvent possible — d'alimenter le marché depuis l'étranger.

d'œuvre répondant à certains critères difficiles à remplir en raison justement de l'existence de structures sociales différentes¹. Mais on compte que cette industrialisation aura des effets induits, sous forme d'investissements générateurs d'emplois. Or, et c'est un point que l'ensemble de notre travail mettra en lumière, la plupart des facteurs caractéristiques d'une industrialisation de type occidental constituent dans les pays en développement des éléments de blocage d'un processus d'industrialisation induit (ou entraîné)².

Ce rapport dialectique de réciprocité de perspective entre l'évolution de l'emploi dans le secteur moderne et les possibilités de croissance induite du reste de l'économie justifie, à notre avis, un refus d'aborder ici le problème du choix de techniques plus ou moins *labour intensive* lors d'un investissement déterminé. Personne ne croit sérieusement en effet que les problèmes d'emploi dans le tiers monde seront résolus par les seuls projets — industriels ou d'infrastructure — dont s'occupent directement des gouvernements qui ne disposent jamais que d'offices — et de moyens — de planification très réduits. Dans ces conditions, le niveau de l'emploi d'un pays dépendra d'abord du volume et du genre des investissements induits³ et par conséquent des structures de son ensemble industriel et même de la nature et de l'évolution de ses structures sociologiques tout entières.

Notons enfin que la remise en cause des structures socio-économiques d'un pays — et notamment le fait d'admettre que les revenus ne sont pas nécessairement liés à la productivité du travail — permet de remplacer l'objectif de plein-emploi par une politique de répartition des revenus (et en réalité du produit national) entre tous les habitants du pays.

11.5 PRODUITS ET LIAISONS INTER-INDUSTRIELLES

Nous rencontrons ici un des éléments privilégiés dans l'analyse de la croissance polarisée⁴: d'abord parce que le produit va caractériser certains types d'industries qu'on s'accorde à considérer comme motrices⁵, ensuite parce que les liaisons inter-industrielles, qui sont largement fonction du type de biens produits, jouent un rôle non négligeable dans les mécanismes de

¹ Echelle de statuts sociaux différente, conduites quotidiennes différentes, niveau de revenu plus bas, se répercutant sur la capacité de travail (mauvaise alimentation, retard parce qu'on n'a pas de montre, difficultés de transports, maladies mal soignées, etc.), inadaptation du système de formation scolaire et professionnelle, manque de logique, fatalisme, etc.

² Parmi ces éléments, citons notamment le système de statuts sociaux que l'industrialisation de type occidental contribue à développer et qui est indispensable à sa survie (cf. 17), le système scolaire qui lui est lié (cf. 17 et 33.2), l'ensemble des mentalités collectives (cf. 18) et les paliers qui leur sont liés comme les réglementations sociales et les appareils organisés, les modes de vie (habitudes de consommation, besoins de logements d'un certain standing, etc.), et les conduites politiques étroitement dépendantes des croyances collectives et surtout des idéologies.

³ Qui dépassent, et de loin, ceux entraînés par des effets de polarisation techniques (ou *linkage effects*) et de polarisation par les revenus.

⁴ Cf. Boudeville, 1957.

⁵ Cf. Paelinck, 1965; Perroux, 1968.

transmission de la croissance, tant au sein d'un espace donné qu'à ses frontières; enfin parce que, contrairement à la plupart des liaisons entraînant que nous mentionnerons dans ce travail, il est possible de déterminer statistiquement le volume des flux entre les secteurs industriels d'un même espace. Les tableaux *input-output* que l'on possède actuellement, tant à l'échelle nationale que régionale, permettant de mesurer l'impact de variations de la production d'un secteur sur l'ensemble des secteurs de l'espace considéré, nombre de planificateurs en ont fait un instrument d'analyse privilégié¹.

Avant de définir, à ce niveau, les éléments moteurs et entraînés de divers types de firmes, rappelons néanmoins les limites de ces analyses²:

a) Seuls les achats et les ventes à l'intérieur de l'espace considéré auront en son sein un effet d'entraînement: ce point, fondamental pour la planification du développement, sera étudié plus loin.

b) Le réseau de relations traduit par la matrice inter-industrielle est statique. Il ne laisse apparaître que les variations de flux au sein d'une structure stable: seul un modèle tenant compte des modifications des coefficients techniques qu'entraîne ce que l'on peut appeler l'innovation permettrait de traduire, pour un espace donné, l'ensemble des effets de croissance. Des éléments comme la création de nouvelles entreprises, la recherche de nouvelles sources d'approvisionnement et de nouveaux débouchés, la mise en vigueur de nouveaux procédés de production, les modifications de tout ou partie du produit, qui font souvent varier sensiblement les coefficients techniques, sont fondamentaux dans le processus de croissance³.

Cela dit, il est certain que l'importance des relations amont et aval d'une firme, comme le nombre de secteurs que celles-ci concernent, vont jouer un rôle important dans les définitions des firmes motrices ou entraînées. On admet souvent que les entreprises véritablement motrices sont caractérisées par une très large ouverture vers l'amont et vers l'aval, ce sont celles « dont les *inputs* et les *outputs* sont distribués au plus grand nombre de secteurs... Il s'agit presque exclusivement d'industries lourdes (charbon, acier, pétrole, produits chimiques, etc.) »⁴. En fait, on définit ainsi non pas la firme motrice, mais celle dont les variations de la production sont le plus liées aux autres secteurs. Il s'agit donc de souligner d'abord l'importance des liaisons entre les firmes d'un espace: toute variation de la production de l'une d'elles influence, directement ou indirectement, la production de la plupart des autres. Plus l'éventail des secteurs (amont et aval) liés à une firme est large, plus les influences (directes et indirectes) qu'elle peut avoir sur la production de ces secteurs ou subir d'eux sont importantes. La mesure de ces fluctuations est aisée (si l'on dispose d'une matrice inter-industrielle), mais les facteurs

¹ Voir notamment: Chenery et Watanabe, 1958; Chenery et Clark, 1959; Bauchet, 1955; Leontieff, 1966; Carter et Brody, 1970, et, pour une bibliographie: ONU, *Input-Output Bibliography*, 1964-1967-1972. Voir également l'essai de simulation d'un phénomène de croissance polarisé à partir d'une matrice inter-industrielle in Paelinck, de Caebel et Degeldre, 1965. Pour un essai d'intégration des investissements induits dans des matrices prévisionnelles, cf. Perroux, 1965a, pp. 64 ss.

² Cf. notamment Perroux, 1965a.

³ Cf. Carter, 1970.

⁴ Bourguinat, 1961, p. 263.

initiaux de ces variations n'apparaissent pas : il n'est pas certain que les variations de la demande finale, généralement considérée comme variable indépendante, jouent toujours dans ce processus le rôle essentiel¹. Pour être motrice (toujours au niveau du produit), une firme qui a de nombreuses relations avec d'autres secteurs (possibilités d'effets induits sur ces secteurs) doit pouvoir avoir une croissance autonome — non dépendante du niveau de production des autres secteurs. Les firmes ayant de larges relations avec les autres secteurs de l'espace considéré, mais dont les possibilités de croissance sont étroitement liées au niveau de production dans cet espace, seront donc des entreprises entraînées (exemples : industrie des machines, emballage, conditionnement). Les petites entreprises livrant leur production à d'autres firmes (souvent peu nombreuses) représentent le cas le plus typique des entreprises entraînées : fabricants de produits semi-finis, de sous-produits, de pièces détachées, d'outillage, d'emballage, de machines très spécialisées ainsi que les firmes spécialisées dans la sous-traitance. Seront neutres sur ce plan les petites entreprises livrant des biens de consommation et qui ne subissent pas d'effets d'entraînement en amont.

A ce premier stade, nous pouvons donc remarquer qu'il est relativement facile d'analyser concrètement les liaisons techniques de chaque entreprise avec le reste de l'industrie. Des enquêtes de ce type ont déjà été faites (notamment par l'établissement de tableaux *input-output* et lors d'études sur la sous-traitance dans des régions dominées par une grande entreprise²). Nous aurons pourtant une vue plus claire du problème en étudiant non plus l'entreprise, mais directement la nature des liaisons inter-industrielles (toujours bien entendu au niveau du produit) où, pour reprendre la terminologie généralement admise, la nature des processus de polarisation technique.

11.51 Liaisons de l'entreprise vers l'amont. — Nous examinerons trois types d'effets d'entraînement : les variations des quantités achetées, les variations des prix d'achat et la demande de nouveaux produits.

a) Bon nombre d'entreprises, et notamment lorsqu'elles occupent une situation dominante dans une région, disposent d'un vaste réseau de fournisseurs auxquels elles passent des commandes en fonction de leurs plans de production. Sont notamment soumis à ce régime les entreprises travaillant sur commande (sauf en période de suremplei des facteurs de production). Ce sera presque toujours le cas des sous-traitants, des fournisseurs de matières premières et de produits semi-finis, de produits annexes (emballages, etc.), d'outillage et de certains types de machines³. Il s'agit en fait d'une distorsion

¹ L'intérêt des tableaux *input-output* est qu'ils permettent de mesurer les effets sur tous les secteurs d'une variation de la demande finale d'un produit. Mais tout autre est le problème de savoir quelles sont les variables exogènes qui provoquent une modification des *outputs* de certains secteurs ou de l'ensemble. Sur cette question qui oppose depuis près de vingt ans les auteurs de modèles néo-classiques et néo-keynésiens, on se reportera à l'article de J. Cornwall, 1970, et à la réponse de Shigeo Minabe, 1971.

² Cf. Péliassonnier, 1970; Sallez, 1972; Jouandet-Bernada, 1964.

³ Remarquons que certains auteurs considèrent ces relations comme étant horizontales. Voir p. ex. Davin, Deger, Paelinck, 1959.

du marché due à la rigidité des comportements industriels et à la tendance qu'ont les entreprises à se satisfaire de leurs fournisseurs habituels sans chercher dans chaque cas à s'approvisionner au plus bas prix. On constate en effet qu'il est relativement rare qu'une entreprise fasse des appels d'offres pour certains produits dont il n'existe pourtant pas de marché organisé¹. Dans ces secteurs, le prix habituel est rarement remis en cause, et le plus souvent à la demande du vendeur lorsque celui-ci subit d'importantes hausses de coûts dues à des éléments extérieurs (hausse des salaires locaux, hausse des prix de certaines matières premières...). Ce n'est qu'en de rares occasions (fort accroissement des achats, réorganisation ou modifications des processus de production) que la firme motrice imposera une baisse des prix à ses fournisseurs ou recherchera de nouvelles sources d'approvisionnement, l'entreprise dominée ne disposant plus alors que d'une très faible marge de négociation.

Bien qu'on ne dispose que de peu de données sur ce point, il faut donc semble-t-il admettre que les *outputs* de bon nombre d'entreprises vont dépendre essentiellement des décisions d'achats — et donc de production — d'autres firmes et bénéficier par là d'un effet d'entraînement. Mais si cette rigidité des comportements (conduites régulières) constitue un facteur de stagnation économique important, notamment au niveau de la région, elle présente pour les firmes concernées certains avantages à court terme, en assurant la stabilité de leurs débouchés ou de leur approvisionnement ainsi que la connaissance de leurs particularités mutuelles, ce qui peut leur éviter bon nombre de déconvenues qui caractérisent trop souvent les premiers contacts avec de nouveaux fournisseurs (produits mal adaptés aux besoins du client, délais non respectés, difficultés de livraisons, problèmes de crédits, impossibilité de livrer au coût prévu, etc.).

Sur le plan régional, cette rigidité freine la diffusion de la croissance des régions riches vers les régions en stagnation dont les entreprises, plutôt entraînées, ne réussissent pas à s'introduire sur des marchés plus dynamiques. Mais le problème est surtout important pour les pays en développement dont les entreprises à caractère moteur continuent à s'approvisionner dans les pays développés (et notamment chez leur ex-colonisateur) alors même qu'il existe, sur place ou dans les pays voisins, des fournisseurs qui pourraient les approvisionner aux mêmes conditions. Une partie des effets d'entraînement de ces firmes bénéficient ainsi aux pays industrialisés.

À l'inverse, les entreprises de caractère entraîné, qu'il serait souvent facile de créer dans le tiers monde, ne bénéficieraient ni des achats des firmes de leur région ni, *a fortiori*, de celles de pays développés : l'absence d'un véritable marché concurrentiel dans un grand nombre de secteurs empêche ainsi les entreprises de pays en développement de profiter d'importants effets d'entraînement dont bénéficient leurs concurrents de pays riches².

¹ Il est vrai que le fournisseur s'efforce souvent de faire connaître ses produits en participant à des foires et expositions (constructeurs de machines et d'outillages surtout) et en prospectant ses marchés potentiels (envois de documentation, offres...). Cf. 14.3.

² Sur le rôle de l'information dans cette rigidité des comportements, cf. 14.3.

b) Dans les secteurs où il existe un marché mieux organisé, les effets d'entraînement amont d'une firme motrice se manifesteront par des modifications des quantités achetées, dont l'ampleur dépend de l'élasticité (prix) de l'offre et de la demande du produit acheté par la firme (sur les marchés intérieurs et extérieurs) et de l'élasticité de la demande du produit final.

— Si la demande du produit final est peu élastique et les rendements de la firme aval constants ou croissants, ou si la demande du produit final est élastique mais les rendements de la firme aval nettement croissants, la demande en amont sera relativement rigide et les variations de prix dépendront presque exclusivement de l'élasticité de l'offre des fournisseurs. En cas d'offre élastique (structure de coûts constants ou décroissants ou large éventail de clients), l'effet d'entraînement se traduira par un accroissement des ventes (ou du chiffre d'affaires) comme dans le cas précédent, les prix restant constants ou pouvant même baisser. En cas d'offre inélastique, les prix augmenteront, entraînant un accroissement du chiffre d'affaires plus que proportionnel à l'augmentation de la production. On retrouve également cette situation pour les sous-produits qui n'entrent que pour une très faible part dans le produit final, quelles que soient les structures de coûts et de la demande de la firme aval.

— Plus complexes sont les cas de firmes aval qui doivent faire face à une demande élastique, tout en ayant des coûts constants ou croissants, et ceux d'entreprises dont la demande est moins élastique, mais dont les coûts sont croissants. Leurs demandes de matières premières ou de produits semi-ouvrés est relativement élastique : en cas d'offre élastique, les prix restent stables et l'effet d'entraînement se traduit par un accroissement des quantités fournies. Si par contre l'offre est inélastique, les prix haussent, ce qui peut avoir plusieurs effets : soit freiner l'expansion de la firme motrice en l'obligeant à augmenter ses prix de vente et en la rendant ainsi moins compétitive, soit l'inciter à chercher, souvent à l'extérieur, de nouveaux fournisseurs pouvant produire à meilleur compte, ou même développer elle-même la production de certains biens, notamment par intégration verticale. Les entreprises amont, à structure de production vieillie, sont alors brusquement délaissées par les entreprises motrices qui les avaient trop longtemps soutenues. Certaines régions considérées longtemps comme hautement développées se retrouvent ainsi brusquement en difficultés, alors même que les entreprises motrices dont elles dépendent sont en pleine croissance. En conclusion, l'accroissement de la production de firmes motrices peut avoir des effets d'entraînement importants simplement par l'accroissement des achats et par la croissance induite de la production que ceux-ci provoquent. Elle s'accompagne, dans certains cas, d'une hausse des prix qui contribue également à l'augmentation des revenus dans l'espace considéré.

c) Des besoins nouveaux de matières premières et de produits semi-finis, qu'ils soient dus à des modifications dans le processus de production d'un bien traditionnel ou au lancement d'un produit final entièrement nouveau, posent un problème particulier. Ils entraînent une modification des coefficients techniques de la matrices inter-industrielle, d'où difficultés à prévoir les effets induits de l'apparition de ces nouvelles méthodes ou de ces nouveaux produits.

Une analyse économique, du type de celle que nous avons faite aux paragraphes précédents, ne donne pas davantage de résultats : les effets induits de telles innovations dépendent de très nombreux facteurs, liés tant à la structure des relations inter-industrielles dans l'espace étudié qu'à l'organisation économique et sociale de cet espace : la capacité des entreprises entraînées à répondre à une demande nouvelle de ce type ressort de l'analyse pluraliste ; elle constitue un des lieux privilégiés de l'innovation et joue un rôle fondamental dans le processus de transformation d'une structure d'entreprises désagrégée en un ensemble industriel organique. Or toute notre analyse de l'entreprise entraînée, comme celle des structures socio-économiques, vise justement à définir les conditions de cette intégration des entreprises au sein d'une structure industrielle articulée, facteur essentiel de la croissance harmonisée.

11.52 **Liaisons de l'entreprise vers l'aval.** — A de rares exceptions près (livraisons de sous-produits notamment), les effets d'entraînement vers l'aval ne peuvent se produire que par l'abaissement des prix ou par l'offre de nouveaux produits¹.

a) L'abaissement des prix de matières premières ou de produits intermédiaires, qu'il soit dû à une rationalisation des procédés de production ou à des économies d'échelle internes ou même externes, peut avoir des effets importants sur les firmes situées en aval en leur permettant soit d'abaisser elles-mêmes leurs prix de vente (et, par l'accroissement de la demande qui en résulte, de bénéficier d'économies d'échelle internes), soit d'accroître leurs profits, ce qui peut leur permettre d'effectuer des investissements productifs ou les y inciter.

b) L'offre de produits nouveaux peut incontestablement jouer un rôle moteur. Nous retrouvons toutefois au niveau de l'analyse les mêmes problèmes que lors de l'étude de la demande de nouveaux produits² : la capacité des entreprises entraînées à tirer profit de ces déséquilibres théoriquement moteurs dépend d'une très large gamme de facteurs : là encore, seule une analyse pluraliste de l'entreprise entraînée et de l'espace polarisé où elle se situe peut fournir des renseignements sur les conditions d'efficacité de ce type de déséquilibres.

11.53 **Biens de production.** — Les liaisons entre les entreprises fabriquant des biens de production (machines et outillages notamment) et les autres secteurs industriels sont plus complexes. Dans certains secteurs en stagnation, on a quelquefois une liaison directe, du type de celle signalée plus haut³, l'entreprise se contentant de renouveler ses machines et son outillage auprès de ses fournisseurs habituels. Mais, le plus souvent, la production de biens d'investissement peut à la fois jouer le rôle de secteur moteur et celui de

¹ Notons cependant qu'une hausse des prix peut être génératrice d'innovations technologiques en incitant la firme aval à modifier son processus de production ou ses produits.

² Cf. 11.51 c.

³ Cf. 11.51 a.

secteur entraîné. Elle a un effet moteur par rapport aux entreprises amont, qui peuvent bénéficier de sa propre croissance, ou par rapport aux entreprises aval lorsqu'elle met sur le marché des moyens de production plus efficaces. Mais c'est un secteur entraîné dans la mesure où sa production dépend assez largement de la demande d'autres secteurs, ou tout au moins de leurs prévisions de production.

Il serait toutefois trop simpliste de rechercher une liaison causale, voire une simple corrélation entre la production industrielle d'un pays et celle du seul secteur producteur de biens d'investissement (l'accélérateur de Clark constituant sur le plan conjoncturel un exemple de ce type de raisonnement), tant il est clair que le mécanisme de décision d'investissement constitue justement un des pivots de l'explication de la croissance économique. Une analyse en profondeur des comportements de l'entrepreneur dans un cadre social donné doit nous permettre de mieux le comprendre. Nous nous contenterons donc pour l'instant de souligner que la production de biens d'investissement est un élément important dans la chaîne des effets d'entraînement qui constituent le processus de croissance, et qu'elle peut faire bénéficier très largement un espace économique autonome d'effets d'entraînement extérieurs, étant entendu que ces mécanismes d'entraînement ne peuvent s'expliquer par de simples relations au niveau du produit.

En conclusion, il faut noter la complexité du phénomène de transmission des impulsions de ce qu'on peut appeler la polarisation technique : les planificateurs qui raisonnent le plus souvent sur une structure de production stable aurent énormément de difficultés à suppléer au marché et aux variations de prix qu'il permet et qui jouent, dans ces mécanismes, un rôle très important. Seule une prise en compte des économies d'échelle externes dont bénéficieraient les entreprises entraînées en régime de marché permettrait d'éviter une rupture des mécanismes de croissance cumulatifs amont et aval que nous venons d'examiner.

11.6 DÉBOUCHÉS OU PRODUIT FINAL

Que l'entreprise motrice se situe en amont ou en aval d'une chaîne de production, il se posera toujours le problème de l'utilisation finale des biens produits. Bon nombre d'auteurs néo-classiques se sont heurtés à cette question qui leur a paru primordiale et l'ont résolue par la théorie de la croissance équilibrée (*balanced growth*)¹. Celle-ci traduit le problème auquel se heurtent tous ceux qui s'occupent du développement du tiers monde, que ce soit les chefs d'entreprises désireux de s'implanter dans des pays en développement ou les planificateurs chargés d'assurer l'industrialisation de ces régions. Elle s'appuie sur deux postulats :

¹ Qui n'est rien d'autre qu'une application de la classique loi des débouchés. « Every increase of production, if distributed without miscalculation among all kinds of produce in the proportion which private interest would dictate, creates, or rather constitutes, its own demand. » Mill, 1948, p. 73. Sur la théorie de la croissance équilibrée, voir : Rosenstein-Rodan, 1943; Nurkse, 1953; Scitovsky, 1959; Nurkse, 1956 et 1962.

— L'implantation dans un pays en développement d'une industrie lourde ou d'entreprises productrices de moyens de production n'est pas rentable puisqu'elle n'a pas de débouchés et que, dans la plupart des cas, le niveau technologique atteint dans la seconde moitié du XX^e siècle exige des moyens humains et matériels que les pays du tiers monde n'ont pas, et surtout un volume de production que bien peu d'entre eux sont à même d'absorber.

— La production de biens de consommation paraît plus aisée mais exige un accroissement des revenus des consommateurs. Les salaires versés aux travailleurs de ces firmes y contribuent de façon importante, mais il surgit alors un second problème : celui de la capacité d'importation du pays puisque, à la nécessité de payer en devises les moyens de production nécessaires à ces firmes ainsi que les matières premières et les produits semi-couvrés qui constituent souvent une part importante de la valeur des produits de consommation terminés, s'ajoute la demande de tous les biens de consommation qui ne sont pas encore produits sur place, demande induite par l'accroissement des revenus. D'où la solution, qui paraît à première vue la seule possible, d'implanter simultanément la gamme la plus large possible d'entreprises de biens de consommation assurant ainsi, par le jeu de l'accroissement des revenus, la rentabilité d'entreprises qui, implantées individuellement, n'auraient pas de débouchés suffisants¹.

Nous ne rouvrirons pas ici le débat qui a opposé ces théoriciens aux tenants de la croissance déséquilibrée², ni sur les nombreuses tentatives de synthèse de ces deux théories³. Scitowsky lui-même, en citant la théorie des avantages comparatifs de Ricardo et surtout l'exemple de la révolution industrielle en Grande-Bretagne, souligne l'importance des exportations de produits industriels, et notamment de textiles, qui ont permis à la Grande-Bretagne de poursuivre une croissance industrielle de type déséquilibré⁴. Il est certain

¹ « The main point is to recognize how a frontal attack of this sort — a wave of capital investment in a number of different industries — can economically succeed while any substantial application of capital by an individual entrepreneur in any particular industry may be blocked or discouraged by the limitations of the pre-existing market. Where any single enterprise might appear quite inauspicious and impracticable, a wide range of projects in different industries may succeed because they will all support each other, in the sense that the people engaged in each project, now working with more real capital per head and with greater efficiency in terms of output per man-hour, will provide an enlarged market for the products of the new enterprises in the other industries. » (Nurkse, 1953, p. 13.) Notons cependant que ces auteurs, et notamment Rosenstein-Rodan, admettent l'importance des demandes intermédiaires entre entreprises, qui nécessitent une croissance simultanée de nombreux secteurs pour éviter des goulets d'étranglement trop importants ainsi que l'existence d'économies d'échelle externes que chaque secteur crée pour les autres, d'où une seconde justification à la croissance équilibrée. Hirschman montre au contraire que les économies d'échelle externes sont plus importantes si les investissements sont concentrés sur certains secteurs. Cf. Bastiauetto, 1968; Streeten, 1959, p. 16.

² Cf. Hirschman, 1958; Singer, 1958; Hansen, 1966; Banca, 1967.

³ Cf. Lipton, 1962; Sutcliffe, 1964; Bhatt, 1964 et 1965; Laumas, 1966; Mathur, 1966.

⁴ « The expansion of Britain's industrial production was very largely based on foreign trade, the proportion of which to total national income rose from 16.6 per cent at the beginning of the nineteenth century to 66 per cent in 1910-13... It seems, therefore as though Britain had retained most of the benefit from her unbalanced growth »; Scitowsky, 1959, pp. 100-101. Cf. Denis, 1961; Baïroch, 1963; R. Luxembourg, 1969.

que leurs empires coloniaux ont permis à la France et au Royaume-Uni de résoudre efficacement les problèmes de débouchés de leurs industries de consommation. Si celles-ci n'ont pas joué un rôle moteur par rapport aux autres secteurs industriels, elles ont du moins permis le rapide développement d'une industrie lourde ainsi que de nombreux secteurs amont, supprimant dans la majeure partie des cas les effets de freinage qu'aurait pu constituer l'absence de débouchés pour des produits de consommation dans des pays où les revenus des masses ne s'étaient guère élevés¹.

Pour Scitowsky, la nécessité d'équilibrer les balances des paiements, au moins à moyen et long terme, qui caractérise le système économique international contemporain, rend impossible le maintien à long terme d'un excédent de la balance des paiements et par conséquent un fort taux de *croissance industrielle basé sur l'exportation*². Cette théorie a pourtant de nombreux défenseurs qui estiment qu'elle est la seule voie possible d'industrialisation, notamment pour de petits pays qui pourraient se spécialiser dans un nombre réduit de secteurs industriels *labour intensive* et à fort taux de croissance³. Elle suppose cependant souvent l'existence d'un important appareil de production, ne serait-ce que pour pouvoir disposer de moyens suffisants pour s'introduire sur des marchés en situation de concurrence monopolistique⁴. Elle implique surtout une volonté d'assurer à son économie un taux de croissance important et à long terme, aux dépens de toute amélioration à court terme du niveau de vie des populations. Une bonne partie du surplus économique doit en effet être consacrée à l'investissement privé, mais aussi à l'amélioration du niveau de vie dans les pays importateurs, par le biais de déficits de leurs balances des paiements ou, ce qui revient au même, de distorsions des taux de changes et d'une détérioration importante des termes de l'échange. Comme la majorité des pays développés semblent aujourd'hui, pour des raisons qu'il n'y a pas lieu d'analyser ici, vouloir revenir à une politique monétaire internationale plus orthodoxe, ils refusent ainsi aux pays en développement une des possibilités de renforcer leur appareil de production⁵. A ce problème macro-économique s'ajoute le refus — pour des motifs sociaux et politiques — de la plupart des pays développés de laisser disparaître certaines industries en butte à la concurrence de pays du tiers monde dès l'instant où leurs industries s'implantent avec succès sur un marché⁶. Il faut pourtant souligner que rien ne

¹ Pour des exemples contemporains, voir Balassa, 1968.

² Il faut cependant remarquer que le fort taux de croissance industrielle du Japon durant ces vingt dernières années ou la situation florissante de l'industrie de Hongkong prouve qu'à partir d'un certain niveau de développement industriel cette solution au problème des débouchés n'est pas si irréaliste que semble le penser Scitowsky. Cf. Blumenthal, 1972; GATT, 1971a. Pourtant plusieurs auteurs ont souligné que le démarrage de la prospérité japonaise n'a été rendu possible, à la fin du XIX^e siècle, que par l'importance de son marché intérieur: cf. Bronfenbrenner, 1963; Lockwood, 1964; Nurkse, 1953, p. 16.

³ Voir p. ex. Meier, 1965, pp. 253-7. Cf. Helleiner, 1972.

⁴ Cf. Meier, 1965, p. 254; Bourguinat, 1968, p. 7.

⁵ Il est certain qu'une meilleure compréhension des mécanismes de la croissance économique et des mécanismes des paiements internationaux pourrait inciter les autorités de pays tant développés qu'en développement à revoir leur politique sur ce point.

⁶ Cf. Bourguinat, 1968; cf. cependant les déclarations de H. Wilson, 1972.

permet d'affirmer que le coût social d'une telle politique de croissance n'excède pas les avantages que le pays qui y recourt croit pouvoir en tirer ¹. A l'exception de certains pays de l'Est entièrement coupés du monde occidental, peu de pays ont aujourd'hui les moyens d'imposer à leurs ressortissants les sacrifices qu'une telle politique implique, ne serait-ce qu'en raison de la circulation de plus en plus rapide et complète des informations, des idées, des valeurs et des idéologies ².

La seconde solution est la consommation finale par la collectivité de biens dont elle assure elle-même l'utilisation. Ainsi la production d'armement entraîne non seulement l'accroissement de la production de biens de « consommation finale » (i. e. utilisés à des fins non productives), mais encore, en raison de ses effets induits, un accroissement de la capacité de production de tout le secteur industriel et notamment des secteurs amont, de l'industrie lourde et de l'industrie des machines ³. Ainsi, et pour peu que le pays soit en guerre (froide ou chaude), il a la possibilité d'accroître très sensiblement sa capacité de production sans pour autant augmenter les revenus de ses ressortissants et sans que cela ne pose de problèmes politiques majeurs, les sacrifices étant alors quasi unanimement acceptés.

La troisième solution à ce problème de l'utilisation des produits fournis par la croissance de l'industrie nationale est la politique systématique de production de biens d'investissement, qu'il s'agisse d'infrastructures au sens où on l'entend dans les pays développés occidentaux ou d'entreprises directement productrices. C'est théoriquement la solution la plus rationnelle puisqu'elle permet la mobilisation de tout le surplus économique en vue de l'amélioration à long terme des conditions de vie. C'est aussi la solution la plus difficile à appliquer : elle implique des sacrifices importants de toutes les couches de la population, qui supposent une mobilisation intensive des masses, un encadrement politique très strict et un isolement quasi total face à toute autre expérience plus libérale; une telle politique ne se justifie que par la promesse de lendemains meilleurs. Elle semble incompatible avec la propriété privée des moyens de production, qui suppose une appropriation privée des profits et l'apparition d'une classe sociale par trop privilégiée. De plus, l'expérience soviétique semble montrer que le passage à une deuxième phase de développement, marquée par une augmentation de la production de biens de consommation, présente les mêmes difficultés que celles soulevées par les théoriciens de la croissance équilibrée, à savoir celle d'assurer simultanément la fourniture d'une très large gamme de produits de consommation, dès l'instant où le revenu de la population s'accroît. Le système économique qui permet d'assurer une utilisation optimale du potentiel de production tant qu'il s'agit de produire des biens d'investissement semble particulièrement mal adapté à une production et à une répartition efficace des biens de consommation.

¹ Cf. Murray, 1972.

² Comparaison des niveaux de revenu et de vie, des prix, des biens de consommation; aspiration à un mode de vie que l'on connaît ou dont on a même quelquefois déjà profité, etc.

³ Cf. Kalecki, 1969 (p. 321), qui considère la production d'armement comme un substitut aux marchés extérieurs.

La quatrième solution, qui découle de l'organisation actuelle de l'économie mondiale, est de laisser les revenus des habitants des pays en développement s'accroître lentement, souvent de façon très inégale et au bénéfice d'une minorité privilégiée, en demandant aux exportations de produits primaires de couvrir simultanément les importations de moyens de production et celles de biens de consommation qui ne peuvent être produits sur place. Il n'est dès lors pas étonnant que les pays du tiers monde n'aient qu'une faible capacité d'investissement, et qu'ils soient contraints de demander aux pays développés de leur transférer une part de leur production, soit par des transferts de fonds publics ou privés (investissements directs, prêts à long terme...) soit par le jeu de déficits à long terme de leur balance des paiements. A moins que les pays industrialisés n'acceptent ces importants sacrifices sous couvert d'une solidarité mondiale encore bien hypothétique, cette solution ne peut que créer un mouvement d'insatisfaction et de revendications qui accentuerait l'instabilité politique déjà apparente dans de nombreux pays du tiers monde. Cette solution a surtout l'inconvénient de pousser à l'implantation dans les pays en développement d'entreprises productrices de biens de consommation (souvent même seulement de l'ultime phase du processus de production). Ces entreprises n'ont qu'une faible valeur ajoutée, elles entraînent de grosses importations et sont presque entièrement isolées les unes des autres, ce qui crée un ensemble désintégré, aussi peu propice que possible à la transmission d'impulsions motrices et à l'apparition d'effets d'entraînement et d'économies d'échelle externes¹.

Le développement d'industries de substitution est plus induit qu'entraînant puisqu'il répond le plus souvent à une demande existante, déjà satisfaite par des importations et répondant donc à la double condition d'efficacité d'un effet d'entraînement : existence et perception² d'une tension de nature motrice. On peut donc penser que la politique d'industrialisation dans le secteur des biens de consommation doit se faire par un aménagement adéquat des structures socio-économiques (i. e. favorables à la transmission des impulsions motrices) plutôt que par une intervention directe des pouvoirs publics, économisant ainsi ce qui, pour de nombreux auteurs, semble être le facteur économique le plus rare : l'organe capable de prendre des décisions d'investissement (ou de production) autonomes³.

La dernière solution s'appuie sur l'intégration régionale de pays en développement, qui aurait notamment pour avantage d'accroître sensiblement les marchés de chaque industrie, ce qui est censé leur permettre de bénéficier d'économies d'échelle internes, d'où une forte incitation à l'investissement privé. Elle permet de se rapprocher des conditions théoriquement idéales de la croissance dite équilibrée (large marché, possibilité d'avoir un grand nombre d'industries complémentaires...) mais présente en fait les mêmes inconvénients que la solution précédente.

Nous verrons plus loin tous les problèmes que pose la notion d'espace économique, de ses flux intérieurs et de ses relations avec l'extérieur, ce qui

¹ Cf. p. ex. le cas de la Turquie in Arditi, 1970, pp. 145-149.

² Le plus souvent, dans ce cas, au travers des statistiques douanières.

³ Cf. Hirschman, 1969.

permettra de mieux situer ce problème d'intégration en montrant que les barrières qui séparent les économies des pays en développement et empêchent la diffusion d'impulsions motrices entre eux sont de nature très complexe et touchent à la notion même de société globale. Le problème de la circulation des biens entre pays et des préférences tarifaires que ceux-ci peuvent s'accorder mutuellement ne constitue qu'un facteur, presque marginal, dans le processus de création d'un espace polarisé régional (supranational) véritablement unifié¹.

¹ Cf. Perroux, 1968a.

12. APPAREILS ORGANISÉS

L'organisation interne de la firme joue un rôle important, tant pour sa capacité à supporter un fort taux de croissance interne que pour la façon dont elle va tenir compte des impulsions extérieures qu'elle reçoit. Elle est en fait l'« entrepreneur » de la théorie classique¹.

La firme motrice dépend largement de ses débouchés effectifs ou potentiels sur les marchés nationaux ou étrangers, car seules des possibilités nouvelles d'écoulement lui permettent d'accroître sa production : les services de vente, de prospection, voire de marketing (surtout pour les biens de consommation) auront donc une place de choix au sein de sa direction. Elle attache une grande importance à l'efficacité de son processus de production et aux innovations techniques qui lui permettent de rester dans des zones de coûts décroissants et de bénéficier des économies d'échelle internes que son fort taux de croissance autorise, ce qui lui permet de dégager, par des profits élevés, des fonds suffisants pour autofinancer son développement.

La direction suivra de très près les possibilités d'extension de la firme, qu'il s'agisse d'étendre la capacité de production d'unités existantes, de regrouper plusieurs firmes (concentration horizontale ou verticale — amont ou aval), ou qu'il s'agisse d'élargir le champ d'activités de l'entreprise vers d'autres secteurs plus prometteurs. Cette gestion dynamique suppose une direction bien structurée et une excellente circulation de l'information au sein de l'entreprise comme avec l'extérieur².

La capacité d'analyse et de décision nécessaire dépasse souvent celle d'un seul homme, ce qui implique le recours à des équipes de spécialistes (production, vente, gestion financière...) nécessitant une bonne coordination et constituant malgré tout un appareil souvent très lourd.

La diffusion du pouvoir à différents niveaux de l'entreprise peut poser d'importants problèmes, notamment pour des entreprises plurinationales. Si les décisions techniques sont souvent prises au niveau de l'unité de production, la répartition des tâches entre les différentes unités, les relations techniques et économiques entre celles-ci, et la politique de développement de l'entreprise se décident souvent au niveau le plus élevé : l'avenir du groupe

¹ Bien que dans ce travail les fonctions classiques de l'entrepreneur ne soient pas examinées comme un tout, mais plutôt à tous les paliers, sous forme d'actions ou de réactions de la firme à certains stimuli.

² Cf. 14.3.

prime celui des unités de production individuelles¹, avec souvent des conséquences très importantes pour une partie d'entre elles ainsi que pour les firmes entraînées qui en dépendent et pour les régions où elles sont implantées. Il paraît important d'approfondir le cas des entreprises comprenant plusieurs unités de production, en distinguant celles dont les unités sont techniquement liées (produits similaires ou intégration verticale) de celles dont les liens sont avant tout financiers². La direction des premières va s'efforcer de faire bénéficier chaque unité de production des économies d'échelle externes que peuvent lui procurer les autres unités du groupe ainsi que des effets de polarisation technique qui constituent une partie importante des économies d'échelle internes dont va bénéficier le groupe³. Le corollaire de cette politique est évidemment qu'elle amène une diminution correspondante des effets d'entraînement externes que l'entreprise devrait engendrer⁴. On peut raisonnablement penser que les nombreuses déceptions qui ont suivi l'implantation d'entreprises théoriquement motrices dans des régions ou des pays sous-développés s'expliquent par cette tendance des groupes industriels à faire bénéficier le plus possible leurs propres membres des déséquilibres qu'ils engendrent. Le bénéfice qu'ils retirent de cette intégration technique constitue d'ailleurs un des éléments essentiels de leur importante capacité de croissance et d'autofinancement. Cette analyse nous amène à deux conclusions :

— Sans même tenir compte des effets de domination politique ou économique que peuvent exercer les grands groupes internationaux, il n'est pas indifférent qu'une entreprise, en principe motrice, dépende ou non de l'un d'eux puisque les effets d'entraînement qu'elle peut engendrer au sein d'un espace économique donné sont différents.

— Si au sein d'un espace homogène, le Pouvoir (Etat ou Pouvoir régional) peut avoir intérêt à laisser se développer de grandes entreprises qui y conservent leurs principales unités de production, ou tout au moins les profits qu'elles tirent de leur intégration et la capacité d'autofinancement que ceux-ci leur donnent, il n'en est pas de même des autres pays (ou régions) qui n'en profitent pas et qui doivent soit renoncer à produire des biens similaires à des prix compétitifs, soit accepter l'implantation d'entreprises dépendantes qui n'auront que des effets moteurs limités.

Remarquons encore que si les avantages de l'intégration (surtout verticale) n'ont pas toujours été clairement analysés, ils ont généralement été considérés comme très importants, tant par les chefs d'entreprises qui s'efforcent toujours d'y recourir que par les économistes qui en ont toujours souligné l'intérêt. Pourtant, dans un système économique convenablement organisé, et abstraction faite des économies d'échelle internes traditionnelles dont bénéficie toute grande entreprise⁵, il est très probable que les effets d'entraînement provoqués

¹ Cf. Penrose, 1956; Stobaugh, 1970; Stevens, 1969.

² Cf. 11.2.

³ Cf. Chinitz, 1961; Caves, 1971.

⁴ Cf. Murray, 1972, p. 55.

⁵ Utilisation plus rationnelle des moyens de production (spécialisation des différentes unités de production, répartition des marchés), concentration des achats, meilleure utilisation des services de gestion, répartition optimum des frais fixes, ... Cf. p. ex. Nove, 1969; Karaska et Bramhall, 1969, pp. 255-325; Atallah, 1965; Balassa, 1961.

par les firmes motrices engendreraient, pour les firmes entraînées, les mêmes économies d'échelle — alors externes — que celles dont bénéficie la firme intégrée¹. On aurait alors une structure industrielle aussi efficace (i. e. produisant au même coût), en maintenant une certaine homogénéité spatiale de la croissance et en évitant l'apparition de groupes économiquement et politiquement trop puissants.

L'intégration financière d'entreprises présente, pour celles-ci, des avantages d'un type différent et faisant appel à certaines notions que nous verrons plus loin. Il s'agit d'abord des avantages que procurent une meilleure circulation de l'information intérieure et extérieure², une capacité financière permettant de supporter les aléas conjoncturels ou les conséquences d'erreurs de gestion dans certains secteurs, une structure plus favorable à l'innovation, des types de conduites, d'idées et de valeurs caractéristiques d'entreprises à la fois motrices et capables de répondre efficacement à des déséquilibres entraînants. Il s'agit ensuite et surtout de l'apparition de groupes disposant de capitaux importants et facilement mobilisables (ou des moyens de les réunir), alors que nous verrons que l'organisation du financement dans les pays développés semble mal adaptée aux besoins d'entrepreneurs désirant répondre à certains types de déséquilibres pourtant typiquement moteurs.

On peut donc penser que l'intégration financière, tout en ayant les mêmes inconvénients que l'intégration à but essentiellement technique, n'en présente pas les avantages économiques et qu'elle pourrait fort bien être supprimée dans la mesure où l'on améliorerait la circulation de l'information et l'organisation traditionnelle du financement. Bon nombre de gouvernements sont d'ailleurs arrivés à cette conclusion, notamment dans le tiers monde, et ont pris des mesures législatives à l'encontre de tels groupes³.

Un second élément nous paraît essentiel à ce palier : il a trait à la théorie de la libre entreprise. Les déséquilibres ou tensions qui peuvent apparaître sur certains marchés, où ils se traduisent par une demande — effective ou potentielle — non toujours satisfaite, ne peuvent jouer un rôle moteur qu'à condition qu'il existe un organisme capable de les déceler et de produire (ou éventuellement d'importer) des biens qui permettront de satisfaire à cette demande. Il est certain que l'existence d'un nombre élevé d'entreprises disposant de moyens de production variés constitue un des moyens les plus efficaces pour remplir cette fonction, à condition bien entendu que la circulation de l'information, qui doit permettre à l'entrepreneur de sentir le besoin non satisfait, fonctionne efficacement.

Pour bénéficier des effets de polarisation technique (surtout de la demande de produits intermédiaires en provenance d'autres firmes), l'entreprise entraînée devra satisfaire à deux conditions partiellement contradictoires :

¹ „If industries A and B were integrated... the pecuniary external economies created by investment in industry A would become 'internal' and part of the profits of the investors themselves.” Scitowsky, 1954, p. 78. Cf. aussi Fleming, 1956.

² Cf. 14.3.

³ La politique résolument interventionniste de la France dans le domaine des investissements étrangers, et surtout des prises de contrôle par des groupes étrangers, d'entreprises françaises est un autre exemple typique de cette attitude.

elle devra avoir suffisamment de souplesse pour s'adapter sans cesse à de nouveaux procédés de production et à la fabrication de biens nouveaux, ce qui est plutôt la caractéristique des petites entreprises ayant une direction fortement centralisée; elle devra également avoir accès au champ d'informations le plus large possible, condition mieux satisfaite par l'entreprise disposant d'un important appareil de direction et de moyens d'information et de synthèse hautement développés¹. A court terme, le second élément joue probablement un rôle essentiel: la grande entreprise ayant une gamme de produits étendue et un appareil de direction très développé paraît pouvoir se lancer plus aisément dans la production de nouveaux biens. A long terme par contre, on peut craindre que, en raison même de la lourdeur de son appareil administratif, elle ne soit pas prête à prendre les mêmes risques et renonce à se lancer dans la production de biens dont les ventes ne paraissent pas devoir atteindre un certain seuil, ce que de petites entreprises feraient au contraire avec profit². D'une manière générale, on peut admettre que la grande entreprise n'est pas prête à courir les mêmes risques, notamment pour le lancement de produits nouveaux, que la petite entreprise habituée aux aléas de la conjoncture et aux risques que représente toujours sa relative spécialisation³.

L'existence de petites entreprises très mobiles, tant en raison de leurs moyens de production peu spécialisés que du dynamisme de leur direction, paraît donc essentielle au maintien d'un taux de croissance élevé à long terme. Cette capacité d'adaptation caractéristique de la direction de l'entreprise entraînée — et dont nous retrouverons les éléments essentiels aux différents paliers — constitue la pierre d'achoppement de la planification centralisée telle qu'elle est conçue dans certains pays de l'Est et notamment en Union soviétique. Il est certain que les planificateurs disposent dans un tel régime d'un réseau d'informations plus efficace qu'ailleurs; il est par contre douteux qu'ils disposent d'organes de décisions capables de répondre efficacement aux déséquilibres qu'ils doivent théoriquement percevoir.

En conclusion, et sans même tenir compte des innombrables types de biens de consommation mis actuellement sur le marché dans les pays développés et qui satisfont des besoins dont on peut discuter le bien-fondé, il faut constater que la complexité des systèmes industriels modernes implique l'existence de centres de décisions autonomes, capables de fournir au moment opportun une grande variété de moyens de production et de produits semi-ouvrés. L'absence de tels centres de décisions entraînerait la rupture de nombreux

¹ « Une organisation, si elle est souple, peut rassembler en son sein un plus grand nombre de concours efficaces offrant des possibilités de synthèses assez larges et, en outre, des informations et des contacts beaucoup plus considérables. Elle peut enfin prévoir et maîtriser plus facilement au moins certaines conséquences. Elle peut donc se trouver en bien meilleure position pour innover que les entrepreneurs individuels qu'elle remplace. » Croizier, 1968, p. 6.

² Cf. 14.3; 15.

³ Sur la nature de l'organisation de firmes déjà solidement établies et son incompatibilité avec le processus d'innovation, cf. Phillips, 1956; Thompson and Bates, 1957; Mansfield, 1963; Wilson, 1963; Schon, 1966; Wormald, 1969.

effets d'entraînement et un freinage des unités motrices, ou tout au moins une hausse sensible de leurs coûts de production¹.

Le capitalisme développé actuel semble favorable à ce type d'organisations — sous forme de petites entreprises industrielles ou artisanales — puisque, malgré la très forte concentration des grandes entreprises du monde occidental, le nombre de petites entreprises reste très important². Il est par contre à craindre que la planification centralisée ne permette pas de satisfaire de manière efficace à la demande de biens produits à faible échelle, créant ainsi des blocages de la croissance ou tout au moins la perte d'effets d'entraînement importants. Seule la mise en service d'ordinateurs pouvant intégrer les éléments essentiels aux décisions de production de plusieurs milliers de produits pourrait permettre de surmonter ces difficultés.

Les appareils extérieurs à la firme — groupements professionnels, cartels, etc. — peuvent jouer un certain rôle dans le processus de transmission des impulsions entraînant, notamment parce qu'ils permettent une meilleure circulation de l'information et la centralisation de certaines données importantes. Ils assurent également au sein du groupe une meilleure répartition des marchés et de la production, ce qui est capable d'améliorer la rentabilité de l'ensemble. Il faut toutefois noter que ces ententes se font le plus souvent aux dépens des pays en développement : les accords sur le plan national — qui n'existent pratiquement que dans les pays développés — ont tendance à favoriser les échanges au sein du pays plutôt qu'avec l'étranger, qu'il s'agisse de biens (polarisation technique) ou d'informations. À l'échelon international, les ententes entre entreprises d'un même secteur ou même de secteurs différents permettent de faire bénéficier les membres du groupe d'économies d'échelle externes à la firme individuelle et d'effets de domination importants³. Dans plusieurs branches, ces effets de domination vont jusqu'à interdire à des firmes extérieures l'accès aux matières premières, aux moyens de production ou aux principaux marchés du produit.

¹ Il faut cependant noter que l'existence de nombreux centres autonomes pouvant librement décider de leur production ne peut être bénéfique qu'à certaines conditions, parmi lesquelles on peut mentionner le libre accès aux moyens de production et aux matières premières, une large information, des possibilités d'achat et d'écoulement, un accès au marché financier et surtout une possibilité de calcul de rentabilité économique, que les mécanismes de marché en pays industrialisés n'assurent que très imparfaitement et qui semblent totalement absents dans les pays en développement.

² Cf. Roman 1970, pp. 303-304. Cf. aussi 15.

³ Cf. Perroux, 1948.

13. CONTROLES SOCIAUX

La plupart des contrôles sociaux s'exercent au niveau de la société globale, et c'est dans ce cadre que nous les étudierons¹. Il est pourtant évident que, en influençant l'ensemble des structures sociales, ils jouent un rôle important pour le secteur industriel.

Le cadre juridique et la réglementation administrative déterminent le mode de fonctionnement des entreprises, leurs possibilités de croissance et la nature de leurs relations intérieures et extérieures. En liaison avec certaines idées et valeurs, avec des règles et modèles sociaux ainsi que des statuts et rôles sociaux, ils conditionnent les rapports sociaux au sein de l'entreprise et notamment le statut de la classe ouvrière.

Dans les pays du tiers monde, l'existence de contrôles sociaux imités de ceux des pays industrialisés (droit, législation sociale², droits syndicaux, système scolaire...) contribue à créer une classe d'ouvriers et de cadres moyens privilégiés par rapport à l'ensemble de la population. Ils favorisent le développement d'un système de valeurs — attitudes, opinions, intérêts, besoins collectifs, règles et modèles sociaux — incompatible avec le niveau de développement industriel du pays³. En accentuant le dualisme de la société, ces contrôles sociaux inadaptés facilitent le développement d'un secteur industriel désintégré, utilisant des procédés de production peu rationnels eu égard à la productivité marginale réelle du travail et du capital, et orienté vers la satisfaction de besoins non prioritaires.

¹ Cf. 33.

² Sur les effets négatifs des législations sociales, cf. Bairoch, 1971, p. 299.

³ Cf. 18.1.

14. ŒUVRES CULTURELLES

Au palier des œuvres culturelles, nous retiendrons trois éléments : les connaissances (sciences exactes, sciences sociales et savoirs techniques), les relations entre connaissances et communications et les communications sociales au sein de l'entreprise et à sa périphérie. Nous essaierons de montrer comment il est possible d'intégrer ces phénomènes dans la dynamique du développement.

14.1 CONNAISSANCES SCIENTIFIQUES ET SAVOIRS TECHNIQUES

Il paraît utile sur le plan théorique de distinguer la notion de connaissance — et notamment de connaissance nouvelle (ou invention) acquise par Recherche et Développement (R et D)¹ ou par transfert technologique — de ses applications à l'industrie, c'est-à-dire du processus d'innovation proprement dit².

Cette distinction, importante sur le plan méthodologique, disparaît pourtant souvent au niveau des études empiriques (à l'exception de celles portant sur des inventions majeures), puisque seuls sont connus les facteurs susceptibles de provoquer des changements technologiques et — résultat de ces changements — l'innovation elle-même, le phénomène intermédiaire de création ou de novation que constitue l'invention n'étant, en fait, pas mesurable. Il semble que la confusion de ces deux notions ait causé de nombreux malentendus, aussi bien au sein d'entreprises qui ont à décider de programmes

¹ „(a) Fundamental research: any activity directed towards the increase of scientific knowledge or discovery of new fields of investigation, without specific or practical objective.

„(b) Applied research: any activity directed towards the increase of scientific knowledge but with a specific practical aim in view.

„(c) Experimental development: systematic use of the results of fundamental and applied research and of empirical knowledge directed towards the introduction of new materials, products, devices, processes and methods—or the improvement of existing ones—including the development of prototypes and pilot plants.” (Freeman, 1969, p. 6.)

² „Technological innovation is a creative and integrate process in itself, and a simple accumulation of fundamental and applied scientific, research will never extend automatically to innovation.” (Oshima, 1971, p. 57.) „Invention is the creation of the new idea or technique. The innovation is the application of that new idea or technique to the actual processes of production.” (Williams, 1967, p. 33.)

de recherches fondamentales ou appliquées que lors de discussions touchant au rôle d'organismes de recherches publics et notamment d'instituts universitaires. Enfin, et c'est peut-être l'apport essentiel de cette distinction, le passage de la recherche et de l'invention, et plus généralement de la connaissance à l'innovation, c'est-à-dire à son application dans le processus de production, constitue le principal point de rupture dans le mécanisme d'innovation. Nous retrouverons ce problème au centre des analyses et du rôle de la recherche publique et des possibilités des transferts technologiques vers les pays en développement.

Nous essaierons donc de montrer que des connaissances scientifiques et techniques et, dans une certaine mesure, le mécanisme de leur acquisition, peuvent jouer un triple rôle dans le processus de croissance industrielle et d'innovation technologique en étant soit source d'impulsions motrices, soit élément de réception et de transformation d'impulsions extérieures, soit enfin axe de transmission de ces impulsions.

14.11 L'invention. — L'invention d'un nouveau bien, moyen de production, produit intermédiaire ou bien de consommation, a généralement pour effet soit d'accroître la productivité du travail, soit d'élargir le champ d'utilisation de la production industrielle¹. Elle constitue donc un des éléments de la croissance économique. Au niveau de la firme, elle peut soit accroître les possibilités d'écoulement, soit abaisser les coûts de production, entraînant la croissance de la production de la firme ou en tout cas celle de ses profits. Mais elle peut également avoir des effets entraînants importants qui se manifestent à différents niveaux. La découverte d'un nouveau bien de consommation, qu'il corresponde à un besoin existant ou qu'il en fasse apparaître un nouveau, peut inciter des entrepreneurs à lancer sa production et à assurer son écoulement, au besoin en contribuant directement à créer le besoin que ce bien peut satisfaire. S'il s'agit d'un bien entrant dans la fabrication d'un autre produit ou d'un moyen de production plus efficace, il y a des chances pour que des entreprises fassent des investissements nécessaires à sa production, que ce soit pour l'utiliser elles-mêmes au cours de processus de production ultérieurs ou pour le mettre à la disposition d'autres entreprises. Dans tous ces cas, l'espérance d'un profit dû soit à la vente d'un nouveau bien sans concurrence directe sur le marché, soit à l'utilisation d'un produit intermédiaire ou d'un moyen de production plus efficace, constitue le chaînon essentiel dans le processus d'entraînement provoqué par l'invention. En situation de concurrence, l'effet d'entraînement se propagera aux autres entreprises de la branche qui sont forcées d'assimiler les progrès des firmes les plus dynamiques sous peine d'être éliminées du marché. L'invention provoque un second type d'effets d'entraînement : la mise au point d'un nouveau produit et de ses dérivés, ainsi que les recherches préalables que nécessitent la mise au point d'un procédé de production efficace et sa production à l'échelle industrielle, constituent une part importante de la

¹ Spencer, 1970, p. 21; Bienaymé, 1966, p. 16.

recherche scientifique et technique effectuée au sein des entreprises¹. En d'autres termes, si l'invention est l'étincelle de départ, les recherches et surtout le développement du produit, des techniques de production et des moyens financiers et commerciaux nécessaires à son lancement, qui constituent le processus d'innovation proprement dit, sont des mécanismes entraînés et constituent la part la plus importante des dépenses de R et D dans l'industrie. Les industries dites de pointe² semblent jouer un rôle important dans ce domaine³.

Au niveau des conduites, des idées et des valeurs, l'invention joue un rôle moteur fondamental en permettant une constante restructuration des mentalités collectives et de la personnalité de base dans une de leurs manifestations les plus perceptibles : les conduites économiques des consommateurs et plus précisément les besoins (au sens marginaliste) que le système de production peut satisfaire. En élargissant le champ des besoins possibles, l'invention accroît le nombre de biens capables de satisfaire des consommateurs et crée donc de nouvelles possibilités de croissance industrielle.

Il est très difficile de déterminer davantage le rapport de réciprocité de perspective⁴ qui lie la décision de production après la découverte d'un nouveau bien et l'apparition du besoin que cette découverte suscite. Pour de nombreux auteurs, c'est l'application de techniques psychosociologiques par les spécialistes du marketing qui crée un besoin artificiel; pour d'autres, ces techniques ne font que révéler un besoin latent⁵. Le même problème se pose pour les biens destinés à entrer dans le processus de production industrielle (produit intermédiaire et moyen de production). À l'exception de certains biens fabriqués sur commande, selon des normes fixées par les utilisateurs, il est extrêmement difficile de savoir dans quelle mesure l'invention et la production de nouveaux biens intermédiaires peuvent être motrices (en créant leur propre demande) ou entraînés (i. e. résultant de la perception ou de la définition d'un besoin potentiel).

¹ Williams donne les chiffres suivants pour l'industrie chimique : coût de la recherche fondamentale (débouchant sur l'invention) 10%, coût du développement (application de l'invention) 25%, coût de fabrication 65%. Williams, 1967, p. 34. Cf. également Cottrel, 1971; Myers, 1969, pp. 28-30; Jones, 1971, pp. 8-9; Szakasits, 1970, p. 74.

² Cf. *infra*.

³ „Radical innovations (or „precursor type events”)—often growing out of new technological opportunities—can perhaps be seen as innovations which open up opportunities for a far wider number of need-oriented innovations. And the research intensive industries can perhaps be seen as the main source of radical innovations, opening up opportunities for a large number of often more minor innovations in a wider number industries.” (OCDE, 1971 a, p. 33.)

⁴ L'invention suscite-t-elle un besoin que l'industrie s'efforce de satisfaire ou au contraire incite-t-elle l'industrie à produire de nouveaux biens et à créer artificiellement des besoins qu'ils sont susceptibles de satisfaire, c'est un élément du débat qui oppose tenants et opposants de la société de consommation.

⁵ „According to the results of four empirical studies, between two-thirds and three-quarters of innovations are initially stimulated by a clear definition of market needs. However, the remaining technology-stimulated innovations include relatively more innovation of a radical nature, which provide the basis for a larger number of more minor innovations, oriented towards the satisfaction of well defined market needs.” (OCDE, 1971a, p. 12.)

Remarquons enfin ¹ que l'invention conduit quelquefois son auteur à créer sa propre unité de production, dans certains cas même avec l'appui de la firme pour laquelle il travaillait lors de sa découverte. Cette facilité de passage de l'invention à la production (i. e. innovation) par le biais de la création d'entreprises nouvelles à forte orientation scientifique se rencontre surtout aux USA (cependant, on manque d'études empiriques sur ce sujet en Europe). Elle suppose que plusieurs conditions soient réunies : attitude favorable à la mobilité du personnel scientifique entre industries, ainsi qu'entre universités, centres gouvernementaux ou paragouvernementaux et industries ; formation économique (notamment au management) en complément à la formation scientifique des chefs d'entreprise ; encouragement fiscal et surtout possibilités de financement qui ne dépendent pas des facultés globales d'investissement du pays, mais de l'attitude des détenteurs de capitaux face aux risques d'investissement dans une nouvelle firme et pour de nouveaux produits. Mais l'élément essentiel semble être, comme l'a montré Roberts pour les USA ², l'achat par l'Etat, lors du démarrage de l'entreprise, d'une part importante de la production, la firme arrivant ensuite assez rapidement à élargir la gamme de ses produits ou tout au moins de ses clients.

14.12 Recherche scientifique et industries de pointe. — Dans un certain nombre d'industries dites de pointe ³ (électronique, aéronautique et spatiale, chimique, pharmaceutique, électrique, instruments, armement, énergie atomique...), recherche fondamentale et appliquée et croissance industrielle sont intimement liées (implication mutuelle) : la plupart de ces industries sont nées de découvertes scientifiques majeures et ne peuvent se développer que par une intégration constante des progrès technologiques portant sur le produit et sur les procédés de production. Mais, parallèlement, c'est l'utilisation rapide et efficace de ces découvertes scientifiques et techniques qui donne à l'entreprise son fort taux de croissance et sa position de quasi-monopole, sources de profits élevés qui vont lui permettre de consacrer des montants importants à ses recherches ultérieures et aux investissements que nécessite leur application ⁴. On a souvent insisté sur le rôle de ce type d'industrie, mais il paraît important de souligner plutôt le caractère autonome (ou non entraîné) de leur croissance interne, qui en fait un élément privilégié dans le cadre d'une politique de croissance polarisée, à condition évidemment que cette croissance ne se fasse pas en vase clos, mais soit la source d'effets d'entraînement suffisants. Il faut d'ailleurs remarquer que les effets d'entraînement que peut avoir ce type de firmes ne se limitent pas aux innovations entraînées et aux transferts de connaissances scientifiques, mais ressortent à l'ensemble de l'analyse des effets d'entraînement telle que nous l'envisageons ici. Toutefois, la nature du processus de croissance interne de ces industries implique qu'elles possèdent de nombreux facteurs qui sont justement caractéristiques d'entreprises motrices.

¹ Cf. OCDE, 1971a, pp. 42-47.

² Roberts, 1969.

³ Ou, selon l'expression de l'OCDE « basées sur la science » ou à forte « densité de recherche » (OCDE, 1970a, p. 151).

⁴ Cf. Cottrel, 1971, pp. 25-26.

Dans les secteurs de pointe, le passage de la recherche scientifique à son application ¹ semble particulièrement rapide et peut s'expliquer d'abord par la liaison étroite et permanente entre Recherche-Développement et application industrielle, qui permet à la fois une meilleure définition des objectifs de recherche et une transmission rapide des résultats aux entreprises disposées à les utiliser. Elle s'explique aussi par une organisation interne des conduites régulières et des attitudes spécialement favorables à l'intégration dans le processus de production des découvertes les plus récentes, l'existence de l'entreprise étant en elle-même la preuve de cette capacité à assimiler innovations et changements.

Mais l'élément essentiel semble être l'évolution très rapide de la branche, ce qui suppose un renouvellement fréquent des moyens de production (et des connaissances acquises) et ce qui, paradoxalement, facilite l'accès au marché à d'autres entreprises de la branche. L'amortissement rapide d'un équipement très souvent renouvelé ainsi que des frais de recherches qui entrent pour une grande part dans le coût du produit rendent ce type d'investissement particulièrement attrayant, et cela d'autant plus que les nouveaux producteurs pourront profiter du stock de connaissances acquises à grands frais par l'entreprise de pointe, que les brevets ne protègent que très partiellement ² (étude ou analyse du produit, mobilité des chercheurs de la firme concurrente, recours à la littérature spécialisée...). Ce risque d'être rapidement dépassée oblige l'entreprise de pointe à poursuivre ses recherches et à lancer sur le marché ses nouveaux produits, même si ses débouchés semblent peu favorables et ses chances de profit très réduites ³.

Selon certains auteurs, les coûts très élevés de cette recherche impliquent une très large échelle de production ⁴. Dans plusieurs branches (aéronautique, aérospatiale notamment), la mise au point d'un produit nouveau s'étend sur plusieurs années et ne devient rentable que lorsque tout un éventail de recherches aboutit, au point que seul l'État peut supporter le volume d'investissement et le risque d'échec qu'elle suppose. Certaines recherches sont à ce point imbriquées qu'il suffit quelquefois que l'État les coordonne ou promette de les mener à leur terme pour que les économies d'échelle externes à chaque firme, qui sont alors intériorisées (i. e. prises en compte), suffisent à démontrer leur rentabilité. Dans ces firmes, la recherche constitue

¹ „It is necessary to point out that R & D does not create economic success by itself; the benefit appears when R & D results have been embodied in new skills of workers, new machines and new methods.” (Madej, 1971, pp. 45-46.)

² Cf. Zimmer, 1969, pp. 93 ss. Sur le rôle économique des brevets, voir les *Cahiers de l'ISEA*, 1961, 1971 et 1972; U. N. 1964.

³ Nous pensons notamment à l'industrie aéronautique, à l'électronique et à la chimie (surtout la pharmacie).

⁴ Ce n'est pourtant pas l'avis des experts de l'OCDE qui, sur la base de nombreuses études empiriques, constatent que „large firms tend to make a strong contribution to innovation in areas requiring large scale technological, production or market resources, and small firms in areas requiring sophisticated and specialised technological capabilities, but relatively small production and marketing resources” (OCDE, 1971a, p. 36).

une sorte de facteur de production ¹ qui nécessite un faisceau de connaissances scientifiques et technologiques nouvelles, mises en œuvre sous l'impulsion de la concurrence effective ou potentielle d'autres firmes (mêmes produits ou produits de remplacement), voire même directement sous la pression de l'Etat.

Mais si l'appareil de recherche n'est pas moteur, certaines de ses inventions peuvent le devenir : la liaison stochastique entre recherche et invention motrice justifie la recherche fondamentale si elle est entreprise à une échelle suffisamment large. De plus, la forte complémentarité existant dans certains secteurs entre diverses inventions est à l'origine d'économies d'échelle importantes au sein d'un système de recherche, d'où l'avantage — et l'avance — très net des grandes entreprises et des grandes nations dans ces secteurs. Nous considérons donc la recherche dans les secteurs de pointe comme un mécanisme plutôt entraîné, propre à alimenter la croissance de certaines industries qui peuvent devenir motrices. Ces recherches bénéficient d'effets d'entraînement internes importants, qui se traduisent par des économies d'échelle internes élevées, mais qui peuvent également entraîner des déséconomies d'échelle externes en exigeant notamment un amortissement trop rapide des moyens de production et des produits ².

Ces éléments, à quoi s'ajoute le caractère stochastique déjà mentionné de la liaison recherche-invention et, par conséquent, l'incertitude ³ qui caractérise toute recherche trop spécialisée, favorisent les grandes entreprises pluri-nationales et condamnent les pays en développement, voire même les petites et moyennes nations industrialisées, à abandonner aux grandes puissances industrialisées plusieurs branches industrielles très dynamiques ⁴. Pour d'autres secteurs où l'on constate, notamment aux USA, la prédominance de petites entreprises très dynamiques mais extrêmement spécialisées, on doit souligner l'importance des liaisons avec d'autres firmes et avec l'Etat, tant pour l'approvisionnement et l'écoulement des produits qu'au niveau des échanges scientifiques et techniques, ce qui rend très aléatoire le développement d'une telle structure dans l'industrie de pointe dans d'autres pays et notamment dans le tiers monde.

¹ „Knowledge produced by science and development in technology constitutes a factor of production. It increases the productivity of labour and capital and opens up a wide range of new possibilities for the use of both man and machinery, with a consequent rapid obsolescence of capital equipment and labour skills.” (OCDE, 1971b, p. 34.)

² C'est par exemple le cas de l'industrie aéronautique.

³ Cf. European Industrial Research Management Association, 1969.

⁴ L'organisation même de la recherche scientifique au sein de l'entreprise, comme d'ailleurs dans d'autres institutions, soulève de nombreuses difficultés en raison notamment du caractère aléatoire de ses résultats, de la difficulté à en mesurer le rendement effectif et des problèmes que pose l'encadrement des chercheurs ayant une mentalité très différente de celle des autres employés (cf. Marquis, 1966). Ces problèmes, bien que fondamentaux, sont encore mal connus, et nous renverrons donc simplement le lecteur aux ouvrages et articles suivants : Bass, 1965; Bright, 1969; Burns, 1967; Burns and Stalker, 1966; Haggerty, 1968; Roberts, 1968; Seiler, 1965; US Department of Commerce, 1967; Schon, 1966; Wormald, 1969; OCDE, 1972a; Svernilson, 1966; Mansfield, 1969, ch. III.

14.13 Connaissances scientifiques et techniques, catalyseur de l'innovation. — Dans la plupart des secteurs industriels, les connaissances scientifiques et techniques, et la R et D qu'elles supposent, jouent avant tout un rôle de catalyseur, ou plus précisément de mécanisme de transmission de l'impulsion motrice dans le processus de transformation des produits et des modes de production. On peut en effet considérer que, à quelques exceptions près, qui ressortent du mécanisme d'invention que nous avons déjà examiné, la plupart des innovations technologiques s'inscrivent dans un processus d'évolution lente et quasi linéaire¹ : qu'il s'agisse de changements nés dans l'entreprise ou de l'assimilation de techniques acquises à l'extérieur, c'est toujours le niveau de connaissance des spécialistes de la firme qui permet leur mise en œuvre effective. Comme nous l'avions déjà constaté pour les entreprises de pointe, la part essentielle de la R et D industrielle porte sur la mise au point de nouveaux produits, le développement et l'application de techniques de production plus efficaces et l'utilisation de machines ou de produits nouveaux. Le rôle essentiel des chercheurs ou plus exactement des techniciens de la firme se borne à l'assimilation de connaissances externes et à leur application concrète dans le processus de production, application qui se traduit par des innovations. Celles-ci s'inscrivent donc dans un processus dialectique d'implication mutuelle où chaque pas en avant suppose une connaissance étendue des étapes précédentes du développement technologique, mais contribue en même temps à améliorer celles-ci et à préparer le passage à un stade ultérieur² ; c'est ce qui nous permet d'admettre que les connaissances scientifiques et techniques de la firme sont un moyen essentiel de répondre à des impulsions motrices qui la pousseraient à accroître sa production et à améliorer la qualité de ses produits ou l'efficacité de son mode de production. On peut dès lors mieux situer le double problème que posent à ce palier l'innovation technologique définie comme l'acquisition et la mise en œuvre des connaissances scientifiques et techniques nécessaires au progrès de la firme : c'est celui des transferts scientifiques et techniques et de la formation des cadres et des techniciens (l'invention majeure et le type de recherches qu'elle suppose étant un élément moteur dont la plupart des firmes et même un État peuvent se passer³). Parce qu'ils sous-tendent l'innovation, l'absence de ces deux facteurs, qui sont pour une bonne part extérieurs à la firme, va considérablement gêner les entreprises de pays sous-développés.

¹ Cf. Myers, 1969, et, pour une analyse plus systématique de la notion de connaissance, Callon, 1972.

² Cf. Landes, 1969.

³ „It would be theoretically feasible for an individual Member country to stop producing innovations and to grow solely on the basis of those produced by others” (OCDE, 1971a, p. 21) ou encore „A society can achieve a very high standard of living and growth without discovering or inventing more than a small amount of the technology it uses” (Quinn, 1970, p. 84).

Ceci ne signifie pas qu'il soit possible de supprimer la recherche dans la mesure où nous verrons qu'elle joue un rôle très important aussi bien dans le mécanisme des transferts technologiques que dans la formation des cadres d'un pays (cf. 14.2, 33.2 et 34.1) : „Imported innovation demands a high level of education and a sizeable domestic research effort” (OCDE, 1971b, p. 42).

Même en organisant la recherche au sein de l'entreprise, recherche qui, nous l'avons vu, ne peut être dans la plupart des cas qu'un prolongement de connaissances et de techniques existantes, l'entreprise de pays sous-développés n'arrive pas à surmonter son handicap. Les déficiences dans l'assimilation des savoirs techniques sont particulièrement graves dans la mesure où, non seulement, elles suppriment toute possibilité d'innovation, mais encore empêchent la mise en œuvre de procédés techniques parfaitement connus ailleurs et dont le transfert en pays en développement ne poserait pratiquement pas de problèmes. Ce n'est plus alors seulement la transmission de l'innovation qui se trouve freinée, mais c'est l'ensemble des impulsions motrices que peut recevoir une économie qui perd toute efficacité devant l'impossibilité de mettre en œuvre tout procédé technique tant soit peu sophistiqué.

14.14 Sciences économiques. — Les connaissances dans le domaine de la gestion de l'entreprise peuvent être motrices dans la mesure où elles permettent l'accroissement de la productivité du travail ou du capital par une simple réorganisation des modes de production.

On peut certes discuter le caractère autonome des activités de management, notamment en considérant qu'elles sont induites par le désir d'accroître ou tout au moins de maintenir le profit de la firme. Il semble cependant que le caractère de plus en plus technocratique des équipes de direction des grandes entreprises tende à faire passer le souci d'une organisation efficace avant celui de l'enrichissement personnel, le profit n'étant plus alors qu'un indicateur de la rentabilité des méthodes utilisées¹. De la simple division du travail aux plannings les plus perfectionnés, en passant par les études de poste de travail, les calculs de coût et les prévisions de rentabilité d'investissement, on peut trouver ainsi une foule d'innovations basées avant tout sur des techniques d'organisation et de gestion de plus en plus complexes. Nous admettons donc qu'une des fonctions les plus productives de l'« entrepreneur » au sens classique du terme est de plus en plus fondée sur une véritable science de la gestion, qui peut jouer dans la firme un rôle créateur très productif.

Mais, et nous l'avons déjà souligné à plusieurs reprises, les techniques de gestion jouent un rôle extrêmement important dans la transmission ou la transformation d'impulsions motrices. Dans les mécanismes d'entraînement par les produits, les calculs de coût et de prix permettent seuls de choisir les sources d'approvisionnement et les modes de production les plus efficaces et de bénéficier ainsi d'effets d'entraînement amont. En aval, alliés à une bonne connaissance du marché, ils peuvent conduire à un choix plus judicieux de ses clients et à un accroissement des ventes. Ces calculs sont spécialement importants lors de l'apparition de nouveaux produits en amont ou lorsque la firme décide de produire de nouveaux biens. Lors de décisions d'investissement, ces mêmes calculs peuvent éviter des erreurs très coûteuses et inciter à une politique d'investissement plus dynamique, source d'accroissement de la productivité importante, surtout à long terme. D'une manière générale,

¹ Cf. Galbraith, 1967, ch. 5.

une bonne connaissance de la situation financière de la firme, de ses coûts de production et de l'efficacité de ses modes de production joue un rôle essentiel dans l'assimilation de nombreuses impulsions externes et dans l'apparition d'innovations que celles-ci suscitent. On peut notamment affirmer qu'elle joue un rôle important dans le passage de l'invention à l'innovation ou, en d'autres termes, dans l'utilisation effective de découvertes portant sur le produit ou sur les processus de production¹; elles permettent en effet à la fois de réduire le risque inhérent à toute innovation et dans certains cas de faire apparaître plus nettement les avantages qu'elle peut apporter.

14.141 **Economie politique et situation économique.** — La connaissance des mécanismes économiques alliée à de bonnes informations sur la situation économique régionale, nationale et mondiale peut modifier assez sensiblement le comportement des entrepreneurs, notamment quant à leurs réactions face à un certain nombre d'impulsions motrices. Le niveau de développement de l'économie politique ne permet pas d'avoir une perception parfaitement cohérente du fonctionnement de l'économie d'un pays. Chaque agent économique va donc situer son action en fonction d'une série d'informations, liées à des connaissances assez floues mais qui lui permettront de recréer un système d'explication relativement cohérent. Nous verrons² que ce système d'explication joue un rôle important dans la conception d'un système d'information permettant à l'entreprise de s'intégrer dans le champ d'information de l'espace et d'utiliser des informations polarisantes. Nous verrons aussi³ que la plupart des impulsions économiques prennent la forme de signaux ou de signes qui déclenchent certaines réactions suivant la signification qu'on leur donne. Or, cette signification est dialectiquement liée au système d'explication socio-économique adoptée par le récepteur.

Une meilleure diffusion des connaissances économiques et le progrès de cette science permettraient d'améliorer sensiblement la cohérence de ce système d'explication aujourd'hui encore très fortement teinté d'idéologie et d'accroître sensiblement l'efficacité et la rationalité des décisions des agents économiques. Ils permettraient de proposer des politiques économiques plus cohérentes et d'accroître l'efficacité de mesures qui seraient mieux comprises, et interprétées de façon plus favorable.

14.2 CONNAISSANCES ET COMMUNICATIONS

La transmission de l'information au sein d'un système de recherche et à sa périphérie, et surtout entre chercheurs et utilisateurs, semble jouer un rôle extrêmement important dans les pays industrialisés⁴. On peut penser que le

¹ Cf. 14.1.

² Cf. 14.3.

³ Cf. 18.3.

⁴ A l'appui de cette thèse, mentionnons notamment le rôle des connaissances existantes dans le développement de recherches ou d'améliorations techniques ultérieures (cf. 14.13), connaissances acquises le plus souvent par communication d'informations. Citons également le rapport dialectique (réciprocité de perspectives) entre recherches et applications, nécessaire à la fois pour orienter l'effort de R et D et pour assurer l'utilisation effective de ses résultats (cf. 34.1).

besoin de réorienter les efforts de R et D dans des secteurs où ces communications n'existent pas, ou sont mal exploitées, obligera à étudier de très près l'ensemble des mécanismes de circulation de l'information au sein d'un système de R et D et entre R et D et utilisateurs de ses résultats¹. La planification de la R et D suppose en effet que l'ensemble des mécanismes de transfert des connaissances scientifiques et techniques (horizontaux et verticaux) sont connus pour pouvoir être réorientés². Cette approche, relativement nouvelle, de la R et D et de l'innovation technologique en termes de système de circulation de l'information et des connaissances technologiques conduira probablement ces prochaines années à considérer le problème des transferts technologiques vers les pays en développement comme un cas particulier dans les mécanismes d'évolution et d'utilisation du stock mondial des connaissances.

Toutefois, à l'heure actuelle, et faute d'un tel outil d'analyse, on doit admettre que les conditions d'accès des entreprises de pays du tiers monde aux connaissances scientifiques et techniques utilisées dans les pays industrialisés posent un certain nombre de problèmes particuliers. Elles ont d'ailleurs donné lieu à de nombreuses études spécifiques qui, partant de la constatation que les entreprises des pays en développement sont exclues du système mondial de R et D et d'innovation technologique, cherchent à analyser les liaisons qu'elles peuvent avoir avec lui et les moyens de les accroître. En d'autres termes, on peut considérer que le système de R et D constitué, dans les pays industrialisés, la principale source d'innovation technologique. Les pays du tiers monde étant extérieurs au système³, il s'agit pour eux de créer un faisceau de liaisons avec les pays industrialisés qui leur permettrait de profiter de leurs connaissances scientifiques plutôt que de suivre la voie longue et coûteuse consistant à créer leur propre système de R et D. C'est dans cette optique que nous examinerons les mécanismes actuels de transferts technologiques vers les pays en développement⁴ ainsi que les moyens d'augmenter leur efficacité.

14.21 Transferts technologiques. — Pour tenter de clarifier quelque peu l'analyse, et comme nous l'avions déjà signalé, nous considérons le transfert technologique comme un des modes d'acquisition de connaissances technologiques, au même titre que la R et D. Comme celle-ci, il est un phénomène entraîné, qui n'intervient que s'il existe des possibilités pratiques d'utilisation dans un processus industriel⁵. La mise en œuvre de technologies nouvelles implique donc l'existence — ou la création simultanée — d'une entreprise au sens où nous l'entendons dans ce travail, c'est-à-dire d'un groupement

¹ Pour quelques études dans cette direction, voir : Gruber et Marquis, 1969; Mottur, 1969; Zeida, 1971.

² Cf. Jantsch, 1967. Cf. également OCDE, 1971c.

³ Notamment en raison de la faiblesse de leur appareil de R et D, de l'absence quasi complète d'industries à haut niveau technologique et des difficultés de circulation de l'information intérieure et extérieure.

⁴ Notion qu'il ne faut pas confondre avec la diffusion de l'innovation dans une société ou un groupement déterminé, et notamment en milieu rural, phénomène d'ailleurs très largement étudié. Cf. sur ce point l'étude de synthèse de Rogers (1971).

⁵ Cf. Gruber, 1969.

intimement lié au sein d'une société globale à d'autres groupements, notamment ceux d'activités économiques (industries amont et aval, secteur tertiaire), et fortement structuré à tous ses paliers.

Ceux qui perçoivent des possibilités nouvelles de production (nouveau produit, amélioration de produits ou de processus de production) peuvent donc être soit des entreprises existant déjà dans le pays et qui vont s'efforcer de se procurer les moyens technologiques nécessaires à ces fins¹, soit un groupe (public ou privé) disposant de certaines connaissances ou informations — ne serait-ce que la perception d'une possibilité de production — ou de capitaux, soit enfin une entreprise étrangère désireuse d'implanter une unité de production dans ce pays pour s'emparer ou garder tout ou partie du marché, ou pour bénéficier de conditions de production qui y seraient plus favorables (sources de matières premières, main-d'œuvre à bas prix, avantages fiscaux, etc.). Dans les deux derniers cas, le transfert technologique suppose donc la création d'une entreprise ou tout au moins d'une unité de production relativement indépendante. Or nous verrons² que dans les pays développés la création d'entreprises autonomes et entièrement nouvelles n'intervient que dans des cas relativement limités, essentiellement pour répondre à un effet de polarisation technique (livraison de produits intermédiaires à des firmes motrices) ou pour l'exploitation d'inventions technologiques (nouveau produit ou nouveau processus de production).

Plusieurs facteurs expliquent l'avantage d'entreprises existantes dans la création de nouvelles unités de production, et notamment :

- le fait qu'elles soient, de par leurs intérêts et leurs relations, les organismes les plus sensibles aux incitations à accroître leur production (incitations qui peuvent notamment être des marchés pour certains biens intermédiaires ou de consommation, l'offre de moyens de production ou de produits semi-finis avantageux, la découverte de nouvelles techniques de production, etc.);
- le fait qu'elles possèdent, ou qu'elles sachent où trouver, à la fois les connaissances et les moyens techniques nécessaires à l'implantation et au fonctionnement d'une usine et les moyens matériels et humains d'assurer son organisation et sa gestion financière et commerciale;
- le fait qu'elles soient déjà en relation avec des entreprises industrielles situées en amont et susceptibles de leur fournir les produits et les moyens de production dont elles ont besoin, ainsi qu'avec des entreprises du secteur tertiaire (commerce de gros et de détail, banques, assurances, transports, services juridiques, architectes, ingénieurs-conseils, services de documentation, associations professionnelles, etc.) et qu'elles puissent faire bénéficier leurs nouvelles usines des mêmes contacts.

¹ Kapoor (1966) estime qu'en Inde plus de 80% des accords conclus avec des entreprises étrangères avaient pour origine des firmes indiennes qui avaient recherché leur collaboration, et non l'inverse. Nous reviendrons plus loin sur les motifs exacts pouvant créer cette demande potentielle de connaissances technologiques.

² Cf. 16.

A ces facteurs généraux s'ajoute, dans certaines branches, la nature oligopolistique du marché qui dépend de plusieurs composantes qu'en retrouve, séparées ou réunies, dans la plupart des cas. Citons entre autres : la domination des sources de matières premières, la sophistication poussée des produits ou du processus de production exigeant des dépenses de recherche importantes et un très haut niveau de connaissances scientifiques et techniques (lorsqu'il y a possibilité d'empêcher la diffusion de ces connaissances — brevet ou secret), des coûts fortement décroissants avec une très large échelle de production, une concentration financière poussée donnant les moyens de pratiquer — pour chaque produit — une politique oligopolistique visant à empêcher l'accès au marché, enfin, la différenciation psychosociologique de produits de marque dominant le marché.

Dans les pays en développement, la faiblesse des structures industrielles fait que la décision d'une entreprise existante d'étendre sa production reste relativement rare. Comme la création d'entreprises autonomes se heurte aux mêmes obstacles qu'en pays développés — obstacles dont l'importance est encore accrue par l'organisation économique et sociale de ces pays — il n'est pas étonnant que la plupart des transferts technologiques proviennent d'entreprises de pays industrialisés qui implantent dans les pays du tiers monde des unités de production et gardent avec elles des liens étroits¹.

Trois attitudes sont alors possibles, la première étant d'admettre que, au stade actuel de développement technologique avancé de l'économie mondiale, ce mécanisme d'apparition de nouvelles industries est devenu le seul véritablement efficace et qu'il y a lieu de l'utiliser le plus largement possible dans le cadre du développement industriel du tiers monde². La seconde possibilité est de refuser globalement le système, en proposant la création d'une structure économique entièrement indépendante de celle des pays développés, notamment en raison des effets négatifs que provoque l'implantation dans un espace économique d'unités de production dépendant de centres de décision extérieurs à la société globale. La troisième attitude, qui est la nôtre, vise à une meilleure connaissance des structures industrielles et des mécanismes de transferts technologiques pour voir s'il est possible de créer une industrie indépendante, mais bénéficiant au maximum des connaissances technologiques acquises par les pays industrialisés.

14.22 Mécanismes actuels de transferts technologiques vers les pays du tiers monde. — Nous recourons à une première distinction que nous empruntons à Cooper et à Pugh³ entre les transferts directs, où l'utilisateur s'adresse lui-même aux détenteurs des connaissances dont il a besoin, et les transferts indirects où il charge un groupement — généralement une entreprise — d'un pays développé de réunir et de mettre à sa disposition l'ensemble des connaissances nécessaires à la production et à l'écoulement des biens qu'il a décidé de fabriquer.

¹ Cf. Murray et Stoneman, 1970; Furtado, 1970.

² Cf. Quinn, 1970, p. 87.

³ Cooper, 1970, pp. 10-11; Pugh, 1961.

La première solution n'est applicable que si l'utilisateur sait précisément quels sont les éléments d'information qu'il doit se procurer et où il peut les trouver, s'il est capable de choisir les plus efficaces et s'il possède les connaissances nécessaires à leur utilisation. En pratique, dans la plupart des cas, cette méthode suppose l'existence d'une entreprise déjà bien implantée, ou au moins de spécialistes capables de faire fonctionner une usine. Elle permet alors l'acquisition de connaissances techniques touchant à la fabrication de certains produits et à la mise en œuvre de procédés de production particuliers, d'ailleurs souvent fonction des machines utilisées (l'achat d'équipement constituant alors le support principal du transfert). Elle consiste essentiellement en l'emploi d'experts ou d'entreprises de consultants qui participent à l'installation, à la mise en route d'un nouveau processus de production et à la formation du personnel local, ou qui fournissent certaines informations techniques permettant d'améliorer les méthodes de fabrication¹. De par sa nature, elle ne se prête qu'au transfert de connaissances techniques générales ou de procédés spécifiques à condition qu'ils soient largement utilisés dans les pays développés ou qu'ils appartiennent à des firmes uniquement productrices de biens d'équipement et sans lien avec ses utilisateurs habituels. Le transfert indirect, par l'intermédiaire d'une entreprise d'un pays industrialisé, semble de loin le plus fréquent (aussi bien dans le tiers monde que dans les pays développés), et ceci pour des raisons que nous pouvons classer en trois groupes en nous plaçant dans l'optique des transferts technologiques :

- les facteurs qui concernent la nature des connaissances à transférer, notamment lorsqu'il s'agit de créer de toutes pièces une nouvelle unité de production²;
- ceux qui ont trait aux détenteurs de ces connaissances et à l'intérêt qu'ils ont à les céder ou au contraire à les garder secrètes;
- ceux qui touchent aux motivations du transfert.

Le contenu du transfert technologique diffère pratiquement de cas en cas suivant ses objectifs, le genre d'entreprises considérées et les structures socio-économiques, tant du groupement qui en bénéficie que de la société globale dans laquelle il s'insère. Selon Cooper, on peut dans ces connaissances techniques distinguer les éléments suivants :

« We shall distinguish the following elements of technical knowledge :

A. for feasibility studies and market surveys prior to investment.

¹ On peut remarquer que, dans les pays développés, ce type de transferts correspond surtout à l'engagement de personnel qualifié et, dans une moindre mesure, au recours temporaire à des spécialistes mis à disposition par le fabricant de biens d'équipement et, pour certaines tâches spécifiques, à l'emploi de bureaux d'ingénieurs ou d'entreprises de consultants.

² En considérant que la plupart des caractéristiques de l'entreprise comme groupement sociologique ayant son mode de fonctionnement propre et dépendant de ses liaisons avec d'autres groupements économiques (industrie, secteur tertiaire, Etat, etc.) peuvent se réduire à un stock d'informations et de connaissances (scientifiques, techniques ou économiques).

- B. for determining the range of technologies which may be available to manufacture the product in question, and for choosing the most appropriate technique.
- C. for engineering design of new production facilities, involving both plant design and selection of machinery.
- D. for plant construction and installation of equipment.
- E. for the process technology proper.
- F. for management and operation of production facilities.
- G. for marketing.
- H. for improving the efficiency of established processes by minor innovations.¹

On constate que cette énumération recouvre des éléments très disparates qui tantôt sont indubitablement liés à une firme, ou à un type de firmes (*process technology*), tantôt sont des biens ou services produits — dans les pays industrialisés en tout cas — par des groupements spécialisés (architectes, ingénieurs, entreprises de construction, producteurs de biens d'équipement et, dans une moindre mesure, experts-comptables, entreprises d'études de marché et de publicité, ingénieurs-conseils), tantôt enfin sont des connaissances ou des informations générales auxquelles l'entreprise accède soit par la littérature spécialisée, soit par l'engagement de personnel qualifié.

Les transferts technologiques comprennent alors deux éléments à nos yeux très différents : d'une part des connaissances propres à un type d'entreprises, d'autre part des connaissances, des biens ou services et du personnel disponible dans une économie développée et dont l'absence dans les pays en développement peut être compensée par le transfert de biens et de services spécifiques, ou par celui de connaissances particulières qu'on peut notamment acquérir par l'engagement d'employés qualifiés. Ces transferts sont souvent la seule solution possible pour une firme individuelle désireuse de s'implanter dans le tiers monde et n'ayant évidemment pas les moyens de mettre en place les entreprises productrices de biens et de services annexes dont elle aurait besoin. Cette distinction entre les connaissances propres à un type d'entreprise (quel que soit le système économique) et celles dont elle doit disposer pour fonctionner dans une économie non industrialisée est intéressante puisque, contrairement à l'entreprise individuelle, l'Etat (ou le planificateur) peuvent adopter deux politiques différentes : ils peuvent certes laisser les firmes individuelles suppléer elles-mêmes à un environnement insuffisant par des transferts technologiques, notamment sous forme de *package*. Mais ils peuvent aussi faciliter l'implantation de firmes complémentaires (notamment de services) et la formation d'une structure socio-économique plus favorable à l'assimilation et à la diffusion des connaissances techniques générales (système de formation, de recherche, de diffusion de l'information, etc.). Ces mesures complétées par le développement de liaisons avec les économies développées recréent, pour les entreprises du pays, l'encadrement dont elles disposeraient dans un pays développé².

¹ Cooper, 1970, p. 3.

² Pour plus de précisions sur l'importance des liaisons entre firmes industrielles ainsi qu'entre l'industrie et les autres secteurs économiques, cf. II.5 et 2.

Même en se plaçant dans l'optique de l'entreprise et des connaissances qui lui sont propres, c'est-à-dire essentiellement celles qui sont nécessaires à son fonctionnement technique (en particulier lors de sa création)¹, on remarque que les connaissances dont on doit disposer sont de nature diverse. On peut les classer, comme le fait Quinn, en fonction de ceux qui les détiennent² ou, comme le propose Gabriels, suivant les supports pouvant servir à les transférer³, ou encore, comme Svennilson⁴, entre connaissances technologiques et *know-how* (« Capacity to use technical knowledge »)⁵. Ces trois définitions sont intéressantes dans la mesure où elles font apparaître l'aspect diffus des connaissances techniques et surtout des éléments nécessaires à leur utilisation efficace. Ce problème, que nous rencontrerons aussi dans l'étude du rôle des connaissances et de la recherche scientifique et technique⁶, nous incite à admettre avec Spencer⁷ qu'il est souvent nécessaire de transférer non seulement des connaissances techniques spécifiques, mais bien tout un faisceau d'informations qui leur sont liées et forment avec elles ce qu'il appelle un *package*. On voit mal en effet comment à court terme une entreprise de pays du tiers monde pourrait se procurer ailleurs que dans une firme de pays industrialisé ce que Svennilson appelle le *know-how*, et qui correspond au *firm specific knowledge* de Quinn et au *corporate skills* de Gabriels. Il est cependant probable que l'amélioration de la formation des techniciens et des cadres administratifs des entreprises, le développement de structures industrielles intégrées et d'un secteur tertiaire plus dynamique (notamment dans les secteurs producteurs de services techniques et de gestion), et surtout l'amélioration des connaissances sur le fonctionnement d'un système industriel dans une société donnée, réduisent sensiblement l'importance du *know-how*⁸ et permettent de recourir davantage à des méthodes directes de transfert de techniques spécifiques.

La « propriété » de certaines connaissances technologiques, voire de certains aspects du *know-how* constitue la seconde raison — souvent décisive dans le cas où la firme importatrice de technologie existe déjà — de recourir à des

¹ Ce qui correspond au „process technology” de Cooper.

² Quinn (1969) distingue : „General technology” commune à la plupart des firmes de la branche, „System Specific Technology” propre à la firme et qui peut être légalement protégée et „Firm Specific Technology” qui est liée à l'ensemble des activités de la firme.

³ Gabriels (1967, pp. 66 ss.) distingue „General technical knowledge” qui comprend les connaissances publiées et donc largement accessibles, „Personal Skills” transférés avec l'individu qui les détiennent, „Corporate knowledge” qui comprend les procédés de production secrets ou brevetés, et „Corporate skills and Capabilities” qui ne peuvent être transférés que par „direct and continuous participation of the supplying organisation „as a whole”.

⁴ Svennilson, 1964, pp. 406-408.

⁵ Comme le remarque Cooper (1970, p. 7), Quinn et Gabriels marquent eux aussi clairement la différence entre les éléments de connaissances technologiques et la capacité d'utiliser ses connaissances („firm-specific knowledge” de Quinn et „Corporate Skills” de Gabriels).

⁶ Cf. 34.1.

⁷ Spencer, 1970.

⁸ En accroissant la capacité de certains groupes économiques d'utiliser efficacement un type déterminé de procédés scientifiques.

méthodes de transfert indirect : à la protection obtenue par des brevets s'ajoutent en effet les procédés de production que l'entreprise garde secrets ¹, et qui la mettent en position de vendeur face aux entreprises désirant fabriquer les mêmes produits ou utiliser les mêmes procédés de production. Quelle que soit la formule adoptée ², il faut souligner, avec de nombreux auteurs ³, que le transfert de connaissances appartenant réellement à la firme s'accompagne très souvent de celui d'informations plus générales et du *know-how* commun aux firmes de la branche, voire à tout le secteur industriel ⁴. On peut expliquer cette tendance en remarquant que la firme qui fournit certains de ses procédés technologiques sait les utiliser. De plus, elle a déjà des liens avec d'autres entreprises (notamment de services), et il est dès lors plus rentable d'accepter qu'elle réunisse elle-même l'ensemble des éléments qui constituent le transfert plutôt que de lui acheter certains brevets ou secrets. Cette politique est d'autant plus réaliste que les procédés livrés par la firme diffèrent davantage de ceux des entreprises concurrentes ⁵. Mais souvent l'entreprise qui possède certains éléments de technologie exigera de livrer en même temps l'ensemble des procédés et du *know-how* qu'elle utilise pour leur assurer un emploi plus efficace ⁶ et, surtout, pour pouvoir garder le contrôle de la mise en route et du fonctionnement du processus de production. Cela s'explique aisément, en tout cas pour toutes les firmes qui sont en situation de monopole ou d'oligopole, et qui n'ont aucun intérêt à abandonner une part, même minime, de leur marché mondial ⁷.

Le cas de la fabrication de produits de marque mérite d'être mentionné séparément. Bien qu'il n'implique pas toujours le transfert de techniques

¹ On estime que 50% environ des procédés de production inventés par les entreprises ne sont pas brevetés mais gardés secrets. (Dolezil, 1969.)

² Investissements directs (d'ailleurs souvent avec participation de capitaux locaux (cf. ILO, 1972), fabrication sous licence (qui permet de garder un certain contrôle sans avoir à faire d'investissements), livraison d'usines « clés en mains » („turnkey agreement”), ou contrats divers (management contract, engineering and construction agreement, technical service agreement). (Cf. Cooper, 1970, pp. 21-26.)

³ Voir par exemple Lightman, 1970.

⁴ Nous reviendrons ailleurs sur les conséquences d'autres conditions souvent mises aux transferts et notamment l'obligation d'acheter à la firme principale une partie des produits semi-finis nécessaires, ce qui lui permet de conserver une part, souvent importante, de la valeur ajoutée comprise dans le produit final et, en faussant les prix auxquels elle les vend, de s'approprier un surprofit qui peut devenir très important si le marché de l'utilisateur est suffisamment protégé. On peut mentionner également les restrictions mises à l'exportation du produit fini, voire la limitation du volume de production. L'ensemble de ces conditions constitue une des raisons majeures de l'inefficacité des procédés de transferts technologiques indirects.

⁵ Les consultants et les fournisseurs habituels de la firme peuvent, dans certains cas, être les seuls capables de satisfaire à ses exigences (cf. UNCTAD, 1967).

⁶ L'importance que la firme attache à sa réputation d'efficacité a été soulignée par Singer (1970, p. 10).

⁷ Pour Pugh (1961), ce contrôle est souvent une condition au transfert, mais la capacité de l'imposer dépend des rapports de force entre les deux parties (cf. Vaitos, 1972a). Ils se concrétisent généralement soit par le droit de nommer certains directeurs (cf. U.N. 1969a; U.N. 1964), soit par celui de participer à la politique de marketing et de détermination des prix afin d'accroître ses profits et surtout d'intégrer le nouveau producteur dans sa stratégie internationale.

véritablement originales, il s'accompagne généralement de restrictions encore plus sévères que dans les cas précédents, politique d'autant plus facile à imposer que celui qui désire accéder au marché détenu par la firme — c'est-à-dire utiliser sa marque — est légalement tenu d'avoir son accord, et par conséquent d'accepter toutes ses conditions. Il serait enfin intéressant de mieux connaître le rôle que jouent — ou que pourraient jouer — les producteurs de biens d'équipement « indépendants », par la technologie contenue dans leurs produits ainsi que par la façon dont ils peuvent transmettre les connaissances nécessaires à leur utilisation. Car si le recours à des producteurs de biens d'équipement plutôt qu'à des entreprises qui les utilisent, comme source de transferts indirects, ne supprime pas la dépendance technologique de l'utilisateur¹, il peut par contre réduire sensiblement les conditions (notamment de contrôle) qu'on lui impose et rendre plus facile le développement d'entreprises utilisatrices de biens d'équipement indépendantes et, dans une seconde phase, celui de producteurs de ces biens eux-mêmes.

Il faut cependant noter un double obstacle à ce mécanisme : d'une part la relative spécialisation des producteurs de biens d'équipement qui les empêche, la plupart du temps, de fournir l'ensemble des moyens techniques nécessaires à la mise en place de processus de production complexes et des connaissances qu'exige leur fonctionnement; d'autre part, dans de nombreux secteurs, la participation directe de firmes utilisatrices à la production, ou tout au moins à l'élaboration, des biens d'équipement qu'elles utilisent. Ces obstacles, le premier surtout, incitent à considérer le producteur de biens d'équipement comme une source de technologies spécifiques, que l'entreprise de pays en développement doit s'efforcer de contacter directement (au lieu de charger une firme d'un pays industrialisé de le faire), plutôt que comme un groupement capable d'assurer seul le transfert de procédés de production complexes.

Le troisième facteur déterminant l'emploi fréquent de méthodes indirectes de transfert touche aux motivations à transférer certaines techniques ou certains processus de production dans un pays en développement. Nous avons déjà noté le rôle important que jouent les firmes de pays industrialisés comme promoteurs de nouvelles entreprises, tant dans les pays industrialisés que dans le tiers monde, rôle qui s'explique en partie par les motivations qu'elles ont d'accroître la production de certains produits ou de localiser différemment leurs unités de production. Le premier facteur — l'accroissement de la production — rendu attrayant voire nécessaire par les économies d'échelle internes qu'il permet, n'est pas décisif dans la mesure où une firme peut alimenter un marché mondial à partir d'un seul centre. Il est donc important de savoir pourquoi une décision d'accroître la production s'accompagne d'un transfert de tout ou partie des unités de production et, plus généralement, quels facteurs influencent l'implantation d'une nouvelle unité de production dans un pays étranger.

On admet souvent que les barrières douanières ajoutées au coût de transport

¹ Sur la dépendance technologique due à l'impossibilité de produire des biens d'équipement dans le tiers monde, voir Merhav, 1969, Pack et Todaro, 1970.

peuvent, dans certains secteurs, élever suffisamment le prix des importations pour rendre rentable l'implantation dans le pays d'une unité de production. Le bas niveau des salaires constitue une incitation supplémentaire¹.

Remarquons d'abord que cet argument n'est valable que s'il existe déjà un producteur concurrent installé dans le pays². Dans tous les secteurs industriels à structure oligopolitique à l'échelle mondiale, il n'y aura intérêt à investir que lorsqu'un des oligopoleurs se sera installé dans le pays, le risque de concurrence d'une entreprise locale étant très réduit. L'intérêt de l'ensemble des producteurs est de ne faire aucun investissement. S'il n'y a pas entente entre les producteurs, le principal critère d'implantation d'une firme deviendra l'occupation du marché. Comme elle n'est réellement intéressante que si elle n'est pas suivie d'investissements par les concurrents, les monopoles de production temporaires que l'Etat peut accorder deviennent une des conditions essentielles de l'investissement³. En jouant sur ce risque, les gouvernements du tiers monde peuvent convaincre certains industriels d'occuper un marché avant qu'il ne soit fermé⁴. Dans les secteurs où la structure oligopolitique du marché mondial est moins nette, le gain en information obtenu par l'ouverture d'une unité dans l'espace national est probablement tout aussi important que le contournement de la protection douanière. Une présence sur le marché prendra d'autant plus d'intérêt que les concurrents en bénéficient déjà.

D'une manière générale, les firmes de pays industrialisés qui exportent sur un marché du tiers monde sont de loin les groupes les plus sensibles à ces signes considérés généralement comme moteurs de l'investissement⁵. Même les restrictions à l'importation (tarifaires ou quantitatives) influencent bien davantage les entreprises de pays industrialisés, capables d'en calculer les répercussions exactes, que les entrepreneurs locaux non introduits sur le marché⁶. Faute d'autres genres d'incitation, les entreprises étrangères restent les principaux investisseurs industriels dans le tiers monde. Cela explique l'importance actuelle des transferts technologiques indirects. Mais ces

¹ Les différences des coûts des facteurs, quoique très discutées, peuvent jouer un certain rôle dans le cas d'industries à techniques relativement stables, où les profits supplémentaires dus à l'innovation deviennent rares, et où des techniques simples permettent l'emploi de travailleurs peu qualifiés. Sur cet aspect du développement des théories de Schumpeter, voir Hirsch, 1965. Sur l'importance de ces différences de coût dans les transferts de capitaux des USA vers l'Europe et le Canada, voir Kreinen, 1956.

² A moins que l'élasticité de la demande ne soit très grande.

³ Sur le quasi-monopole que de nombreux pays assurent ainsi à des firmes étrangères (même quelquefois par contrats), sur les surprofits qu'elles en retirent et sur les moyens de les transférer, tant par voies légales (rapatriement des bénéfices, remboursement du capital, royalties, etc.) qu'illégales (par exemple livraison de biens intermédiaires ou de moyens de production à des prix trop élevés), voir : Cooper, 1970; Vaitos, 1970; Murray, 1972; U.N., 1967; U.N., 1969; Baranson, 1969.

⁴ Cf. Béguin, 1972.

⁵ Cf. 18.3.

⁶ Pour Cooper, il s'agit du facteur déterminant une décision d'implanter une unité de production dans un pays; Cooper (1970), pp. 33-35. Voir également : Gabriels, 1967; H. J. Robinson, 1961; Aroz, 1961; Aharoni, 1966 (ch. 3); Malaussena de Perno, 1971, p. 1005.

incitations n'ont pas la même importance dans tous les secteurs et entraînent donc la formation d'une structure industrielle asymétrique, désintégré et très peu rationnelle à de nombreux égards¹. Celle-ci dépend essentiellement de décisions politiques, justifiées par l'inéluctabilité des méthodes de transferts indirects (due à la nature et à l'appropriation des connaissances à transférer²), et par les difficultés à instaurer d'autres incitations à l'industrialisation dans le cadre d'une économie liée au monde occidental³.

En conclusion, les transferts technologiques vers les pays du tiers monde sont peu fréquents⁴. Ils se font actuellement surtout par l'intermédiaire d'entreprises de pays industrialisés, tant en raison de la nature des éléments à transférer que parce qu'elles en sont les détentrices. Mais l'élément fondamental, qui confirme d'ailleurs notre première hypothèse, semble être l'absence dans les pays en développement d'industries ou d'entrepreneurs (même potentiels) sensibles à des incitations à investir dans de nouveaux secteurs et capables d'organiser un processus de production industriel et de recourir de manière sélective à des entreprises de pays développés pouvant leur fournir des éléments séparés de technologies — biens (notamment d'équipement), services ou connaissances (notamment sur la façon d'utiliser leurs moyens de production). Les principales incitations à investir (protection des marchés, facteurs de production à bas prix) concernent actuellement la production de biens de consommation de masse, fabriqués dans les pays développés par des entreprises désireuses de conserver leurs marchés et qui sont par conséquent les premières à y répondre.

14.23 Transferts de techniques et industrialisation. — Dans l'ensemble de notre travail, les transferts technologiques prennent un sens plus restrictif dans la mesure où nous étudions ailleurs les possibilités d'une industrialisation relativement autonome du tiers monde. Ils ne concernent plus alors que la définition des conditions d'accès de ces pays, et spécialement de leurs entreprises, au stock mondial des connaissances, par opposition à la voie longue et coûteuse de la recherche visant à réinventer des connaissances déjà appliquées ailleurs. Supposer que l'on puisse faire apparaître dans les pays en développement des motifs d'acquiescer des connaissances nécessaires à la production de biens nouveaux, au développement de procédés de production plus efficaces, voire à la création d'entreprises complètes, nous conduit à examiner par quelle politique les facteurs qui déterminent la structure actuelle des transferts technologiques peuvent être contrecarrés.

¹ Développement d'industries de consommation de type occidental aux dépens de la production de biens d'équipement, faible valeur ajoutée, technologie inadaptée aux pays en développement et notamment à l'existence d'une main-d'œuvre abondante et bon marché, mais souvent peu qualifiée. Dépendance technologique, économique et politique.

² Cf. ci-dessus.

³ Cf. aussi 11.5.

⁴ Oldhan, Freeman et Turkan (1967) estiment qu'en 1964 les paiements des pays sous-développés en royalties, licences, brevets, etc. (*technological balance of payment*) représentaient moins de 10% du total mondial (p. 13). Leurs importations de biens d'équipement représentaient, en 1967, 23% du total mondial (Cooper, 1970, p. 39).

Notons d'abord que notre hypothèse implique qu'existent la plupart des éléments qui favorisent, dans les économies industrialisées comme dans les pays du tiers monde, le développement de filiales aux dépens de l'apparition de nouvelles entreprises (sensibilité aux incitations à produire, moyens matériels et humains de créer de nouvelles firmes, accès facile aux secteurs amont, secteur tertiaire suffisamment développé, absence de firmes dominant le marché...), et qui constituaient, dans l'analyse précédente, une part appréciable des connaissances transférées par l'essaimage d'entreprises étrangères. L'existence d'un système d'éducation et de formation professionnelle et supérieure adapté aux besoins du pays, soutenu aussi bien par des recherches permettant d'améliorer son contenu et ses méthodes que par le développement de services techniques et scientifiques suffisants, est un facteur clé dans la limitation aux seuls éléments techniques propres à l'entreprise du transfert technologique en provenance de firmes étrangères¹. La qualité de cet enseignement (fonction de son adaptation aux besoins de l'économie) est fondamentale, puisque celui-ci doit — et théoriquement il le peut — être à même de fournir au secteur industriel un personnel suffisamment qualifié pour assurer la sélection et l'application de connaissances techniques spécifiques, l'organisation et la gestion d'entreprises industrielles, ainsi que la création d'une administration moderne et d'entreprises de services techniques, commerciaux et financiers².

Il s'agit en d'autres termes de mettre à la disposition du secteur industriel, par l'intermédiaire d'un système de formation du personnel de toute catégorie, l'ensemble des connaissances que nous avons définies³ comme le catalyseur de l'innovation, c'est-à-dire celles qui permettent de comprendre des technologies nouvelles, de les adapter et de les utiliser sous forme d'innovations. Cela suppose le « couplage » scientifique et technique entre chercheurs de tous les pays, couplage dont l'importance a été mise en évidence par le Sussex Group⁴, qui estime que pays développés et pays du tiers monde doivent y contribuer par une orientation plus efficace de leur appareil de recherche et par un accroissement des relations — notamment personnelles⁵ — entre chercheurs de tous les pays.

C'est donc en fait par un transfert technologique entre nations (par opposition aux transferts destinés à une entreprise) qu'une part importante des connaissances non spécifiques existant dans les pays industrialisés devrait être communiquée aux pays du tiers monde, pour leur permettre de recréer un

¹ Cf. 33.2 et 34.1.

² On notera qu'il existe dans ces domaines de nombreuses possibilités de transfert de connaissances encore mal exploitées. Le porteur de l'information étant essentiellement le personnel qualifié, on devrait mieux utiliser les possibilités de formation théorique et pratique offertes par les pays industrialisés à des ressortissants du tiers monde, ainsi que les experts dont l'efficacité pourrait être accrue par un meilleur encadrement et une définition plus précise de leur mission.

³ Cf. 14.1.

⁴ U.N. 1970a, annexe II (pp. 38-39).

⁵ Sur l'importance des connaissances transmises par les individus (relations, contacts personnels, mobilité des employés scientifiques et techniques), voir OCDE, 1971a.

système de connaissances scientifiques et de savoirs techniques adaptés à leur structure socio-culturelle, mais aussi aux nécessités d'un progrès technique rapide¹. A ces conditions, les transferts techniques proprement dits ne concerneraient plus que les connaissances propres à une firme ou à un type d'entreprises (*process technology* de Cooper). On peut même estimer qu'une partie d'entre elles pourraient être acquises par l'intermédiaire du système de formation et de recherche².

En réduisant comme nous l'avons fait la notion de transferts technologiques aux seules connaissances techniques utilisées au cours d'un processus de production, nous pouvons situer à la fois l'importance des politiques visant à améliorer les transferts technologiques et leurs limites: les transferts technologiques ne sont ni le moteur de l'innovation, ni le moyen de créer intégralement des structures socio-économiques modernes, mais bien un instrument permettant d'accroître l'efficacité de la recherche scientifique et technique nationale, voire même de s'y substituer. La nature essentiellement entraînée des procédés d'acquisition et d'application de connaissances nouvelles fait dépendre les transferts technologiques de l'existence de structures de production propices à l'innovation et explique le rôle prépondérant que les entreprises des pays industrialisés ont pu jouer jusqu'ici.

En admettant la possibilité de types d'industrialisation différents, il reste néanmoins à tourner certains obstacles qui, sans être la cause majeure des structures actuelles de transferts, constituent un blocage à l'instauration de nouveaux mécanismes de transmission des connaissances techniques³. Ce sont ces préoccupations qui amènent un certain nombre d'organisations, notamment l'UNCTAD⁴, à demander l'étude des moyens d'améliorer les voies traditionnelles de transferts technologiques, d'en créer de nouvelles et de réduire la dépendance des pays en développement face aux propriétaires de produits ou de techniques spécifiques.

¹ C'est bien d'ailleurs cette idée qui a soutenu l'effort des pays du tiers monde et l'aide au développement des pays industrialisés dans les secteurs de l'éducation et de la formation professionnelle. Nous verrons cependant (33.2) que les objectifs choisis et les moyens utilisés — souvent une simple transposition des systèmes de formation existant dans les pays industrialisés — ne satisfont que rarement ces conditions.

² Notamment ce que Quinn appelle „General Technology”, ou ce que Gabriels entend par „general technical knowledge”.

³ Il est certain qu'en montrant que les méthodes de transferts indirects ne sont ni les seules possibles, ni les plus efficaces, on incite les gouvernements à revoir totalement leur politique vis-à-vis des investissements étrangers, politique souvent davantage justifiée par la nécessité d'acquérir de nouvelles technologies que pour attirer des capitaux. L'Inde, par exemple, pratique déjà une politique sélective, fondée sur les possibilités d'acquérir par d'autres moyens les connaissances technologiques nécessaires à son industrie. On y distingue trois secteurs: celui pour lequel l'investissement direct par des étrangers et la collaboration technique sont permis; celui où seule la collaboration technique est autorisée; et enfin celui où ni l'un ni l'autre ne sont acceptés. (Cf. Federation of India Chambers of Commerce and Industry.)

⁴ On trouvera un inventaire des activités de l'ONU et de ses organismes spécialisés dans le domaine des transferts technologiques in UNCTAD 1971a, et une liste des recherches que l'UNCTAD devrait entreprendre dans ce secteur avant de pouvoir proposer une politique plus efficace in UNCTAD, 1971b.

Dans l'état actuel des recherches¹, on peut distinguer deux groupes de mesures : celles qui doivent permettre à une entreprise donnée de réellement choisir les procédés technologiques les plus efficaces dans une situation donnée, et celles qui visent à réduire la dépendance qui découle de l'appropriation privée des connaissances techniques et du *know-how*.

Entre dans le premier groupe (mis à part le développement d'un système national de formation et de recherche qui joue un rôle fondamental pour l'apparition d'entrepreneurs et de techniciens capables de définir les besoins techniques de leur firme et les critères de sélection à appliquer) l'ensemble des moyens visent à améliorer l'information sur les procédés technologiques existants et leurs détenteurs, ainsi que sur la manière de les utiliser et les résultats qu'en peut en attendre. Parmi les mesures concrètes déjà proposées, mentionnons la création d'une banque internationale de technologie², l'adoption d'un code international de conduite en matière de transferts de techniques, le développement de publications spécialisées recensant les techniques disponibles dans chaque domaine et leurs sources, l'installation de centres de documentation technique ouverts aux chercheurs et aux industriels³, la création, dans les pays industrialisés comme dans le tiers monde, de groupes (bureaux d'études, instituts...) spécialisés, totalement indépendants des entreprises industrielles existantes, et qui soient capables d'aider les firmes de pays en développement à réunir l'ensemble des connaissances nécessaires au lancement d'un processus de production donné et à établir des contacts avec les fournisseurs de matières premières, de produits semi-ouvrés et de biens de production, ainsi que de les guider dans leurs choix technologiques. Les universités et leurs instituts de recherche pourraient jouer ce rôle, à condition de se dégager des modèles de fonctionnement hérités du XIX^e siècle, qui trop souvent les coupent du monde industriel⁴. Le développement d'entreprises de services assurant les études préalables et les calculs de rentabilité d'un investissement, la vente et l'entretien des machines et de l'outillage ainsi que les conseils nécessaires à leur utilisation pourrait également contribuer à faciliter certains types de transferts technologiques. Enfin, l'accroissement des relations entre firmes à l'échelon national et régional permettrait d'élargir le champ d'information de chaque firme et d'accroître ainsi leur éventail de choix technologiques et de sources de connaissances techniques⁵.

¹ De nombreuses recherches théoriques et des études par pays ou par groupe d'industries sont actuellement en cours ou viennent de paraître. On mentionnera notamment : Hawthorne, 1971 ; Interregional Meeting of the Expert Group on Transfer of Operative Technology, 1971 ; Organisation of American States, 1969 ; U.N. 1972a ; U.N. 1972b (ECAFE) ; UNITAR, Research reports ; Tilton, 1971 ; U.N. 1971a ; UNCTAD, 1973.

² U.N. 1966, paragraphes 99-103. Idée reprise par de nombreux auteurs et notamment par le Sussex Group (U.N., 1970, paragraphe 105). Cf. UNESCO, 1971b (UNISIST).

³ Cf. UNESCO, 1969a et b.

⁴ Sur le rôle que devrait jouer l'université dans la recherche et sur la nécessité d'améliorer ses liaisons avec l'industrie, cf. OCDE, 1971a, troisième partie.

⁵ Pour un exemple de politique de diffusion des résultats scientifiques (USA), on consultera OCDE, 1968 (ch. 11).

Remarquons que ce premier groupe de moyens contribuerait déjà à réduire la dépendance vis-à-vis des entreprises propriétaires de secrets techniques ou de brevets, en élargissant l'accès à d'autres techniques utilisées par des firmes concurrentes, et surtout en fractionnant le transfert technologique en plusieurs éléments qui pourraient provenir de sources différentes. Ils permettraient également d'obliger le détenteur de procédés spécifiques à les céder, indépendamment du *know-how* et des techniques communes à l'ensemble de la branche qui, actuellement, sont trop souvent vendus au même titre que les procédés brevetés et sont rarement adaptés aux besoins réels des entreprises du tiers monde.

Parmi les autres moyens de parer aux effets de l'appropriation de techniques spécifiques (brevets ou secrets), on peut mentionner la copie pure et simple du produit, pratiquée avec semble-t-il un certain succès par l'URSS, le Japon et plus récemment la Chine, mais qui nécessite un niveau technologique relativement élevé et qui suppose l'existence d'une industrie des machines et d'outillage suffisamment développée. D'autres mesures, impliquant souvent le soutien des pays industrialisés, ont été proposées, notamment la suppression des brevets¹ ou au moins l'adoption de règles visant soit à réduire les privilèges de leurs détenteurs, soit à augmenter les droits de l'utilisateur potentiel² : obligation d'exploiter ou d'autoriser l'exploitation de brevets déposés, obligation de céder des brevets individuellement, interdiction de clauses imposant le choix des fournisseurs et limitant les marchés ou la production, contrôle des prix des licences d'exploitation, limitation des transferts de royalties, etc. La prépondérance actuelle des transferts indirects — qui rendent inopérantes la plupart de ces mesures — rend actuellement leur application très problématique. Il n'en serait par contre plus de même si elles s'accompagnaient d'un effort important pour accroître les possibilités de transferts directs, et si la communauté internationale — et plus spécialement les pays industrialisés — admettaient leur bien-fondé et acceptaient qu'un certain contrôle soit exercé sur leurs propres entreprises.

En conclusion, les transferts technologiques peuvent jouer un rôle important dans l'acquisition de connaissances nouvelles dans les pays du tiers monde. Mais ils ne peuvent se développer que sous l'impulsion d'une industrie déjà relativement avancée, capable de sélectionner les procédés les plus efficaces et d'assurer leur application industrielle. La prépondérance actuelle des mécanismes de transferts indirects — néfastes à de nombreux égards — se réduira à mesure que s'affirmera le développement d'industries indépendantes dans les pays du tiers monde. Le rôle croissant conféré aux méthodes de transferts directs rend nécessaire une amélioration des systèmes d'informations technologiques, complétée par des mesures facilitant l'accès aux connaissances spécifiques — protégées ou secrètes — de certaines entreprises.

¹ Cf. Plants, 1934, et sur les limites de cette suppression : U.N., 1964, paragraphe 267. Cf. également Machlup, 1958; Silberston, 1967; Schiff, 1971; Vaitsoz, 1972b.

² Cf. Vaitsoz, 1970b.

14.3 COMMUNICATION SOCIALE

La communication sociale joue un rôle particulièrement important dans le fonctionnement de l'entreprise et surtout dans ses relations avec l'extérieur¹. Si, comme le souligne Demetrescu, l'organisation de l'entreprise peut être envisagée en termes de communication², l'ensemble des liaisons de la firme avec d'autres entreprises, d'autres groupements, l'Etat et la société globale, et ceci à tous les paliers de la réalité sociale, pourrait l'être également. Mais vouloir réduire l'analyse des structures industrielles à un simple réseau de communications appauvrirait singulièrement sa portée dans la mesure où la nature et le contenu des informations transmises conditionnent les réponses aux stimulus reçus. Nous considérerons donc les informations reçues ou transmises par la firme comme les supports de liaisons analysées à différents paliers, en nous contentant de montrer que des imperfections ou des ruptures dans le système de communication peuvent modifier ou même supprimer les effets de certaines impulsions motrices.

14.31 Communication interne. — L'entreprise ne peut exister sans communications internes, et leurs imperfections constituent probablement l'obstacle principal à l'augmentation des rendements liée à l'accroissement de la taille de l'entreprise³. Nombre de problèmes facilement résolus par l'entrepreneur dirigeant une petite unité de production exigent, dans une grande firme, une organisation poussée de la centralisation, du traitement et de la diffusion de l'information. Sans information, aucune décision rationnelle n'est possible. L'information réduit la marge d'incertitude et le risque que présente toute décision; elle permet le contrôle des activités de l'entreprise⁴.

De condition essentielle au bon fonctionnement de la firme, la communication interne peut devenir un facteur moteur de la croissance dans la mesure où, par une restructuration de son système de communication (de ses objectifs, de ses canaux et de ses impacts), une firme peut accroître sa productivité, augmenter sa production sans déséconomies d'échelle internes ou encore intégrer efficacement de nouvelles unités de production.

Nous n'examinerons pas en détail tous les aspects de la gestion de l'entreprise qui dépendent d'une bonne transmission de l'information de la base au sommet, d'une diffusion efficace des décisions prises et de mécanismes de

¹ « Une des plus décisives et des moins bien connues est l'intensité des translations interlocales et inter-industrielles des informations économiques. » (Perroux, 1960, p. 24.)

² Demetrescu, 1971, p. 1525.

³ Cf. Williamson, 1967.

⁴ « Les progrès enregistrés dans le domaine des communications... donnent aux dirigeants des moyens de gérer l'entreprise dans son ensemble en intégrant la production, le marketing, les recherches, les finances et les autres divisions, départements et fonctions, et en leur permettant de diriger le personnel de service, technique et administratif. C'est par le recours aux communications que le manager peut changer quelque chose, peut entreprendre quelque chose, peut s'assurer que ses subordonnés font quelque chose. » (Demetrescu, 1971, p. 1524.)

feed-back adéquats, permettant le contrôle des réalisations et l'ajustement constant des objectifs et des moyens mis en œuvre ¹.

Mais, avant d'étudier plus systématiquement la question de la transmission à la firme d'informations et d'impulsions extérieures, remarquons que la notion de relations intérieures et extérieures peut être ambiguë: si l'on compare la situation d'une unité de production dépendant d'une grande entreprise, ou même celle de l'un de ses ateliers, avec celle d'une entreprise indépendante de même dimension et remplissant les mêmes fonctions, on remarque qu'une partie des communications extérieures de cette dernière deviennent, pour les premières, des relations internes à leur entreprise, et par là beaucoup plus efficaces². Les gains en informations obtenus par l'intégration d'entreprises industrielles ou par des liaisons de tout ordre (holding, cartel, échange d'informations...) par rapport aux entreprises indépendantes soumises aux imperfections des systèmes de communication existants semblent être à l'origine d'économies d'échelle significatives, mais aussi de distorsions de la croissance au sein de l'espace³.

14.32 Information économique et sociale. — La communication d'informations économiques et sociales à l'échelon du pays et, dans une moindre mesure, à celui des sous-espaces (région, ville) est très importante pour l'entreprise⁴, notamment lorsqu'elle cherche à s'y implanter ou à y trouver de nouveaux marchés (amont ou aval). Elle l'est évidemment pour les planificateurs et les responsables de l'économie⁵. Comme les systèmes d'information existants n'assurent pas une répartition homogène de l'information, ni dans l'espace, ni entre utilisateurs d'un même espace, et que sa qualité (contenu et fiabilité) reste souvent très faible, il paraît nécessaire de montrer où se situent les irrégularités du système et quelles sont les conséquences de ses imperfections. Le schéma de communication de Lasswell (qui dit quoi, à qui, par quel canal, avec quels effets?) ou le modèle de Schramm (source, message, récepteur) ne permettent pas une approche satisfaisante d'un phénomène de communication où la réalité sociale constitue à la fois l'émetteur et le contenu de l'information et où, comme récepteur, elle tend à utiliser ces informations pour son propre changement⁶. Nous considérons donc la réalité sociale comme une source réelle d'informations, auxquelles correspondent les systèmes d'information que constituent les informations effectivement recueillies par un groupement ou un appareil de la société globale⁷. Ces systèmes peuvent servir à la réunion

¹ Cf. Prince, 1966; Ramström, 1967; Langefors, 1966; Voos, 1967; Dawe et Jackson, 1968; Lesikar, 1968; Leyton, 1968; Thayer, 1968; Greenwood, 1969.

² „Information may flow more freely within rather than between organisations.” (Murray, 1972, p. 6.) Cf. aussi McRae, 1971; Vernon, 1970a.

³ Cf. Perroux, 1964, p. 428.

⁴ Elle a, au niveau de l'entreprise, une quadruple fonction: transmettre des impulsions extérieures, permettre leur analyse et leur synthèse, rendre possible (et contrôler) les actions qu'elles suscitent et réduire les risques liés à l'incertitude de toute activité économique. (Sur ce dernier point, cf. Murray, 1972; Aharoni, 1966; Vernon, 1970b.)

⁵ Cf. par exemple Gruson (1972).

⁶ Cf. Cazeneuve, 1971, pp. 1517 ss.

⁷ Cf. Langefors, 1966; Hermansen, 1971.

et au stockage d'informations à usages multiples ou spécialisés, ou au contraire être destinés à fournir des informations en vue d'objectifs spécifiques (choix, décisions...). Ils peuvent enfin être orientés vers la distribution de l'information plutôt que vers son acquisition¹.

L'information élémentaire, issue directement de la réalité socio-économique, n'a de signification qu'incluse dans un système² construit à partir de connaissances théoriques ou intuitives (fruit d'autres informations) et constituant un modèle ou une structure. Or c'est souvent l'insuffisance des connaissances ou, en d'autres termes, l'inadéquation entre les modèles utilisés et la réalité qui explique à la fois l'insuffisance et le peu de cohérence des informations sur un phénomène social, et l'incapacité de les utiliser tant dans un but explicatif que normatif³. Cette insuffisance des théories socio-économiques⁴ diminue la qualité de l'information diffusée par les systèmes d'information. Elle incite à multiplier le nombre de ces systèmes, conduisant à une parcellisation de l'information plutôt qu'à une accumulation d'informations complémentaires. La concordance du réel et de ses modèles explicatifs, liée dialectiquement (implication mutuelle) à la qualité des informations recueillies, progresse d'autant plus lentement qu'on retrouve, au niveau de l'évolution des connaissances socio-économiques, la même parcellisation, fruit du peu de cohérence des connaissances acquises. Cette dilution des informations réelles en une multitude de systèmes d'informations mal adaptés et trop peu liés entre eux a cependant l'avantage d'éviter une concentration des moyens de recherche et de communication dans des voies qui risquent toujours d'être sans issues et d'accroître la probabilité de liaisons nouvelles, initiatrices d'innovations. Mais l'énorme gaspillage qu'entraîne la multiplication de systèmes d'informations presque identiques ne semble pas, à long terme, pouvoir se maintenir⁵.

¹ Hermansen, 1971, pp. 6-8.

² Sur la notion de système, voir Bertalanffy, 1951; Boulding, 1956. Voir également Lecuyer et Padioulet, 1971; Buckley, 1968; Johnson, Kast, ... 1970.

³ Cf. Boisier, 1969, p. 66; Hermansen, 1971. Voir également p. 11.

⁴ L'insuffisance des modèles qui sous-tendent les systèmes d'information est dialectiquement liée à la faiblesse de l'information à la fois sur la réalité sociale et sur les connaissances sociologiques existantes. Malgré d'importants efforts de systématisation entrepris notamment sous l'égide des Nations Unies et de l'OCDE, aussi bien dans le domaine de l'information statistique que dans celui de la diffusion des connaissances par des travaux de synthèse et l'élaboration de bibliographies systématiques (Bibliographies de l'UNESCO notamment), le chercheur en sciences sociales ne dispose pas de moyens efficaces (ou système) de sélection de l'information, et se trouve confronté à une telle masse de documents (en tout cas dès qu'il s'écarte de quelques grands domaines largement étudiés mais d'une orientation souvent très restreinte, voire quelquefois sans issue), que ses méthodes de sélection de l'information restent très artisanales. Cf. Line, 1971; Brittain, 1970; UNESCO, 1971b (UNISIST); Goldberg, 1971; Garvey, Nam Lin et Nelson, 1971. L'utilisation d'ordinateurs se heurte, là aussi (cf. *infra*) à la nécessité de choisir au préalable des systèmes de sélection — mots clés, sujets, classification typologique, thésaurus (cf. Foskett, 1971) — qui présupposent l'existence de méthodes d'analyse et de modèles préétablis, réduisant leur portée aux secteurs d'études déjà défrichés. (Cf. Janda, 1968; Bisco, 1970; Samnelson, 1968.)

⁵ Cf. National Research Council, 1967, notamment ch. 3.

Le développement de banques de données¹, dotées d'ordinateurs puissants et réunissant un volume important d'informations primaires que chaque utilisateur pourrait intégrer dans ses propres systèmes d'analyse, devrait, semble-t-il, accroître quelque peu l'efficacité des organismes de statistique et d'information socio-économique, jusqu'ici presque exclusivement orientés vers l'acquisition et le stockage de systèmes d'information simples et, pour cette raison, peu utiles².

C'est essentiellement en termes de diffusion de l'information que nous étudierons ces systèmes de communication, dont on ne connaît ni les sources plongées dans le réel, ni les innombrables canaux de transmission, ni même ceux qui les reçoivent et l'usage qu'ils en font. L'étude de la diffusion spatiale de l'information sociologique (portant sur tous les cadres sociaux et tous les paliers de la réalité sociale) conduirait, comme le propose Cazeneuve³, à l'analyse d'espaces de communication homogènes et polarisés (ou d'influence), puis d'espaces plans (ou d'action). Elle éclairerait probablement beaucoup la notion de polarisation géographique et psychologique.

Les informations dont chacun dispose au sein d'un espace homogène (notamment un pays) sur la structure socio-économique de la société et son évolution sont extrêmement nombreuses et variées (et quelquefois liées, voire confondues, avec de véritables connaissances). Elles donnent une perception étendue de l'organisation horizontale de la société (cadres sociaux), au moins dans ses paliers les plus apparents (palier écologico-morphologique, appareils organisés, réglementations notamment). Ces informations sont d'autant plus nombreuses et riches de contenu qu'elles reflètent une société plus diversifiée, caractérisée par une activité économique plus développée et par un nombre plus grand de groupements d'activité économique liés fonctionnellement au sein d'un même sous-espace (pôle ou centre de développement). Presque uniformément réparties dans ce sous-espace, elles sont d'autant mieux perçues et intégrées dans des systèmes d'informations que le récepteur dispose déjà de connaissances et d'informations nombreuses et que ses moyens de synthèse sont plus importants.

A ces informations homogènes s'ajoutent d'autres éléments qui, bien qu'empruntant les mêmes canaux très diffus (communications de masse et surtout expérience quotidienne du réel, lui-même source d'informations), ne sont reçus que par certains groupes en fonction de l'utilité qu'ils en retirent, ou uniquement au sein de sous-espaces, soit parce qu'ils sont sans intérêt à l'extérieur, soit parce qu'ils utilisent des supports qui réduisent leur diffusion (presse locale et surtout contacts personnels et connaissances vécues). C'est ainsi qu'on peut expliquer la sensibilité plus grande à des incitations à produire ou à investir de groupements fonctionnels (entreprises, commerçants) comparée à celle d'autres groupes (ou individus) non fonctionnels (par exemple un entrepreneur potentiel). Le même raisonnement s'applique aux groupements

¹ Voir par exemple Leven, 1971; Data Bank for Development, 1971; Bisco, 1970.

² Cf. les questions soulevées au sein de l'INSEE sur le principe même des recensements démographiques.

³ Cazeneuve, 1971, p. 1591. Par analogie à la notion d'espace économique de Perroux (1950) et de Boudeville (1958 et 1968).

déjà localisés dans l'espace homogène par rapport aux groupes similaires, mais n'appartenant pas à l'espace ¹.

On pourrait peut-être parler ici de champ d'information (par analogie au champ magnétique) ² qui modifierait les capacités de réception de l'information (élaboration de systèmes d'informations) et surtout les comportements des groupements qui s'y trouvent, et cela en fonction de leur perméabilité à l'information et de leur capacité à l'intégrer dans des systèmes fonctionnels orientés vers des objectifs qui leur sont propres. La diffusion d'informations dans un espace homogène serait alors fonction des propriétés du champ d'information et de la sensibilité des groupements de l'espace aux effets d'un champ d'information ³. Il est certain par exemple que les pays du tiers monde sont presque isolés du champ mondial d'information, et que leurs propres champs d'information sont caractérisés par leur peu d'intensité et par la pauvreté de leur contenu. Autre exemple, la grande entreprise plurinationale, dotée d'appareils (ou de services) largement ouverts vers l'extérieur, bénéficie des effets des champs d'information mondiaux et de ceux des pays où elle est implantée, alors que la petite firme nationale ne profite que des informations diffusées dans son pays.

Plus généralement, et sans prétendre à une analyse complète, on peut supposer que la qualité d'un champ d'information va notamment dépendre des facteurs suivants : taille de la société globale, répartition géographique de la population (existence de grandes villes ou de centres industriels, en particulier), développement et structure des réseaux de communication (transports, poste, télécommunications), langue commune, niveau de développement socio-économique, importance et dynamisme des entreprises industrielles et de services, présence d'associations économiques, professionnelles et culturelles, qualité de l'administration publique, importance de la recherche et de la diffusion des connaissances, niveau culturel de la population et de l'élite, rôle de la littérature, importance des moyens de communications de masse (journaux, radio, télévision, cinéma, bibliothèques, musées, publications spécialisées), attitude favorable à l'égard des valeurs d'une société industrielle (statuts et rôles sociaux notamment), esprits ouverts aux changements et curieux d'informations nouvelles, tendance à privilégier les savoirs aux dépens des croyances et des mythes, etc. Un champ d'information sera par ailleurs d'autant plus riche qu'il sera mieux relié au champ d'information mondial et aux champs des sous-espaces homogènes qu'il englobe. Ces liaisons dépendent notamment des moyens de communication reliant les espaces (informations et personnes), de l'existence de langues communes, de similitudes des structures sociales et spécialement de l'organisation socio-économique, de l'idéologie, des modes de vie et des modèles socio-culturels.

¹ Aharoni (1966) a constaté que l'implantation de firmes industrielles en pays sous-développés s'opérait souvent par étapes, à partir d'un commerce d'importation, d'opérations d'assemblage, jusqu'à l'établissement d'un processus de production complet.

² Cf. Cartwright, 1951, et notamment l'article de Lewin.

³ Les méthodes développées pour l'étude de la diffusion de l'innovation pourraient probablement être utiles pour ce type d'analyses. (Cf. Rogers, 1971; Hägerstrand, 1967; Brown (L. A.), 1968; Rogers, 1966.)

Bien que ce domaine soit peu étudié, on peut se demander si la modification des champs d'information par la création d'espaces d'information homogènes pluri-nationaux n'est pas le résultat le plus tangible des processus d'intégration économique et politique. De même, la prise de conscience de la notion de région, dans les pays industrialisés notamment, semble avant tout réussir à créer des sous-espaces d'information homogènes (en partie d'ailleurs par l'action organisée des pouvoirs publics dans le cadre de la planification régionale), qui modifient le champ d'information de la région et, par là, les pouvoirs de perception et les comportements des groupements intérieurs et périphériques¹.

Si tous les groupements d'un espace homogène sont soumis à un champ d'information spécifique, composé des champs mondiaux, nationaux et régionaux, tous ne sont pas influencés de la même manière. Trois fonctions, liées dialectiquement (implication mutuelle), composent la capacité d'assimilation de l'information d'un individu ou d'un groupement : la réception, la mémorisation (ou stockage) et le traitement (ou synthèse) de l'information². La capacité de réception et, dans une certaine mesure, de stockage de l'information s'accroît avec la taille du groupement. Mais la complexité des systèmes de traitement nécessaires pour utiliser ce volume d'information annule souvent cet avantage : dans la mesure où la synthèse continue à se faire au niveau individuel, il ne se traduit que par une plus grande division du travail, où les gains obtenus dans certains secteurs spécifiques ne compensent pas toujours l'absence d'une perception plus globale des problèmes. Il semble pourtant que l'organisation systématique de la communication interne de l'information, et surtout des systèmes de sélection des données, permette aux groupes complexes (et au planificateur) de réellement profiter de leur supériorité dans le domaine de l'acquisition et du stockage de l'information.

L'information polarisante, ou d'influence (i. e. toute information sur la réalité socio-économique ou sur ses changements susceptible, dans certaines circonstances, de modifier les conduites d'un groupement ou d'un individu), qui nous intéresse ici plus directement, a généralement une diffusion plus restreinte, mais elle n'a de sens pour celui qui la reçoit que reliée aux informations générales sur l'espace homogène. Souvent diffusée à partir de centres d'activités socio-économiques, elle privilégie les groupements qui en sont proches par la richesse de son contenu et par la rapidité avec laquelle elle les atteint, mais surtout par la probabilité plus élevée qu'ils ont de recevoir une information déterminée et la possibilité d'utiliser des circuits de *feed-back* permettant de la contrôler ou d'accroître sa précision³.

Il faut enfin noter que cette double structure de diffusion (homogène et radiale) nécessite, de par l'abondance de ses canaux, une fonction de réception active⁴ qui se traduit par l'élaboration, consciente ou non, de systèmes

¹ Cf. Davin, 1964.

² Cf. March et Simon, 1958, pp. 177 ss.

³ Sur les questions de *feed-back* dans les théories de l'information, cf. Sorenson, 1970, part. II.

⁴ Cf. Régnier, 1972.

théoriques d'informations (où s'intègrent les données transmises dans les systèmes élémentaires) et, surtout, par une sélection de l'information (élimination et recherche de nouveaux canaux non encore identifiés). En pratique, c'est l'intégration des individus dans la société globale, et notamment leur inclusion dans son espace (ou champ) d'information, qui leur permet cette sélection, d'ailleurs souvent largement intuitive. Celle-ci suit des mécanismes encore très mal connus qu'on peut rapprocher de ce qu'on appelle l'esprit d'analyse et de synthèse. C'est d'ailleurs la complexité de ces mécanismes de combinaison et de sélection de l'information de base qui rend très délicates toutes les tentatives d'organisation de systèmes d'information (notamment sous forme de banques de données) : le stockage et la diffusion sous forme de systèmes suppriment les possibilités d'innovation, mais l'information laissée dans sa forme élémentaire et non organisée n'est pratiquement pas accessible, parce que trop abondante¹.

La décentralisation des décisions de production trouve sa principale justification dans l'impossibilité actuelle de créer un système d'informations polarisantes exhaustif : en multipliant les centres de sélection et d'analyse de l'information, elle augmente la probabilité de perception de chacune de ces informations et de son intégration dans un système original qui va guider l'action de l'agent économique. Tant qu'il n'existera pas d'ordinateur capable de créer ses propres systèmes de traitement de l'information, le choix entre organes de décision centralisés et décentralisés dépendra dans chaque cas de la prépondérance à accorder soit à de nouvelles synthèses (ou de nouveaux modèles) opérées à partir d'informations fragmentaires, soit au volume de l'information alors disponible sous forme de systèmes toujours très appauvrisants².

En conclusion, tout groupement (et particulièrement toute entreprise) reçoit des informations polarisantes (ou d'influence) dont l'intensité varie en fonction de sa position dans l'espace géographique et de sa capacité à les absorber, les organiser en systèmes et les utiliser pour l'action. Cette capacité d'absorption et d'utilisation est elle-même fonction du degré de perméabilité aux informations de base existant dans l'espace homogène et de l'intensité du champ d'information que celles-ci constituent. Plus le flot d'informations est riche, plus l'incertitude — et les risques — liés à toute activité économique sont réduits.

Dans le secteur industriel, sont donc privilégiées : les entreprises implantées dans un pôle de croissance où le champ d'information de base est le plus intense et où la probabilité d'être touchées par des informations polarisantes est la plus élevée ; les entreprises pluri-nationales qui multiplient les champs d'information auxquels elles se soumettent et qui augmentent leurs chances

¹ Cf. Samuelson, 1968.

² La seconde solution est implicitement adoptée par les économètres, et la relative simplicité des systèmes qu'ils sont forcés d'adopter explique souvent leur peu de concordance avec le réel (cf. Rapoport, 1971). Les expériences de traduction ou de parties d'échecs (cf. Michie, 1972) faites avec des ordinateurs ont également montré que le volume d'information et la rapidité d'accès aux données ne suffisaient pas à compenser la rigidité des systèmes théoriques qui définissent les critères de sélection et d'organisation des éléments d'information désagrégés, stockés en mémoire.

de percevoir des informations polarisées; les entreprises implantées dans un espace d'information par rapport à celles qui n'y sont pas, ou qui n'y ont qu'une partie de leurs activités¹; les entreprises insérées dans un champ d'information plus riche par rapport à celles d'espaces d'information peu développés (pays du tiers monde, régions périphériques); les grandes entreprises, dans la mesure où elles réussissent à organiser efficacement la répartition interne et le traitement de l'information extérieure.

C'est donc l'intégration de l'entreprise dans un espace d'information (homogène et polarisé) qui lui permet de réagir à des déséquilibres moteurs. La structure des systèmes d'information influence la nature et l'intensité de cette réponse, mais c'est au niveau des effets d'entraînement eux-mêmes — et non des informations qu'ils suscitent et par lesquelles ils se traduisent du point de vue de l'entreprise (et plus généralement de tout groupement ou appareil) — que ces déséquilibres moteurs doivent être étudiés. Nous examinerons cependant plus en détail — et plus concrètement — l'influence des systèmes actuels de communication sur un des déséquilibres moteurs les plus importants, celui des effets de polarisation technique. L'imperfection des communications explique en effet assez bien dans ce cas la discordance entre l'approche théorique et la réalité.

14.33 Communication et polarisation technique. — Pour l'achat des biens incorporés dans son processus de production (matières premières, produits semi-ouvrés, équipement et outillage, etc.), une firme a en face d'elle des groupes économiques susceptibles de lui fournir certains produits à des conditions données. Ce « marché » n'existe (pour cette firme) que dans la mesure où elle sait qui vend quoi et à quelle condition : il peut se réduire à un seul fournisseur, simplement parce que la firme ignore ses concurrents (soit qu'elle ne puisse pas connaître leur existence, soit qu'elle ne cherche pas à le faire); le plus souvent, il ne comprend que les fournisseurs d'un espace homogène, les frontières (politiques, économiques, linguistiques...) constituant un obstacle important à la circulation de l'information, et par conséquent à l'étendue du champ d'approvisionnement. De même, les effets d'entraînement aval d'une firme dépendent du nombre d'acheteurs potentiels informés d'offres plus avantageuses ou de l'apparition d'un nouveau produit. Dans ces deux cas, il existe de nombreux moyens d'information liant acheteurs et vendeurs, mais le plus souvent les entreprises entretiennent des liens personnels avec leurs fournisseurs et leurs clients, avec, comme conséquence, une certaine stabilité de leurs liaisons et une limitation spatiale de celles-ci. Pour les biens de consommation, l'entreprise dispose de deux moyens d'information la reliant aux consommateurs : d'abord un réseau commercial de distribution (grossistes et détaillants) qui présente son produit aux consommateurs; ensuite la publicité par laquelle l'entreprise informe directement le consommateur de l'existence d'un produit et de ses caractéristiques².

¹ Cf. Kilby, 1969, ch. 3.

² Le marketing comporte une double communication : information du client sur les qualités — réelles ou imaginaires — du produit, et information du producteur sur les désirs des clients. Cf. Fournis, 1964; Quesnel, 1964.

En généralisant, on peut admettre que la firme se trouve face à un marché plus ou moins concurrentiel, dont l'homogénéité¹ et la transparence dépendent largement du volume d'information dont disposent acheteurs et vendeurs². La faiblesse des communications peut réduire ce marché à une simple relation bilatérale, voire supprimer toute possibilité d'approvisionnement ou de livraison à l'intérieur d'un espace économique où existe pourtant un marché potentiel, ce qui se traduit par un transfert des effets de polarisation technique à l'extérieur de la zone, ou même par le blocage de la croissance des unités motrices et entraînés trop isolées au sein d'un espace désarticulé.

L'absence de communications inter-industrielles, ou leur orientation particulière, peuvent en partie s'expliquer à partir de l'analyse des moyens de communication reliant les entreprises, et surtout des moyens qu'elles utilisent pour entrer en contact. Nous distinguerons d'abord les informations nécessaires à une première prise de contact, ou à la perception d'une possibilité de liaisons entre deux industries, de celles nécessaires à la décision de se livrer effectivement des produits ou de poursuivre des relations d'affaires déjà existantes.

Il est évident que les moyens d'information utilisés varient en pratique d'un produit à l'autre et même d'une entreprise à l'autre, et que seule une enquête approfondie permettrait d'avoir une vue exhaustive du problème. Nous essaierons cependant de montrer la sensibilité des différents types de liaisons couramment utilisés aux irrégularités de l'espace homogène et aux courants dominants qu'on peut déceler dans un espace polarisé.

Remarquons enfin que les entreprises peuvent être reliées directement ou recourir à des intermédiaires dont la fonction principale est souvent d'accroître le flux d'informations utilisables par chaque firme.

L'entreprise qui cherche à vendre à d'autres firmes certains de ses produits peut leur faire directement des offres générales ou spécifiques (envoi de prospectus ou de documentation, offres fermes de certains produits, contacts personnels par l'intermédiaire de représentants ou d'autres spécialistes de la firme). Elle dispose, pour établir la liste des entreprises susceptibles de s'intéresser à ses produits, de sources de renseignements variées qui vont de la liste de ses clients habituels aux annuaires d'organismes spécialisés (chambres de commerce et d'industrie, groupement d'entreprises de la branche...³), en passant par les répertoires officiels des entreprises d'un pays et les annuaires de téléphones⁴. Elle peut demander à certains de ces organismes des listes d'entreprises qui peuvent s'intéresser à ses produits. Il lui sera cependant souvent très difficile de connaître avec précision les besoins d'une firme aval dans la mesure où la plupart des sources de renseignements qu'elle obtient concernent les produits vendus par ces entreprises et non ceux qu'elles achètent.

¹ Sur les variations de prix d'un produit dues au manque d'informations, voir Stigler, 1961.

² Cf. Theil, 1965; Rees, 1966; Ozga, 1960; Shackle, 1967.

³ Voir UNCTAD - GATT 1970 (World Directory of Industry and Trade Associations — liste d'environ 6000 associations).

⁴ Voir par exemple Henderson, 1966; US Department of Commerce, 1971.

Mais souvent elle attendra simplement que les entreprises cherchant des fournisseurs s'adressent à elle (selon la procédure ci-dessus) en se faisant inscrire sur ces différentes listes, en participant à des foires et expositions pour faire connaître ses produits et en faisant de la publicité, notamment dans des publications spécialisées. Cependant, l'information la plus efficace reste la notoriété de l'entreprise, notoriété fonction d'abord de sa taille et de son importance économique dans le pays, de la diffusion d'une large gamme de produits bien connus du public et de l'ensemble des entreprises de la région, de la notoriété de ses dirigeants et de leur rôle économique et politique, de la cotation en bourse de ses actions ou de ses obligations, des analyses auxquelles elle donne lieu dans les milieux économiques et financiers. En d'autres termes, une réputation déjà bien établie crée, pour ses produits et pour les biens qu'elle achète, un véritable marché localisé et relativement homogène.

On remarquera que la plupart des informations utilisées sont diffusées à l'échelon national ainsi que, plus rarement, à l'échelon régional ou local. Elles sont extrêmement nombreuses et quelquefois difficiles à trouver, ce qui explique que pratiquement les entreprises se contentent souvent de prospecter au hasard, limitant ainsi géographiquement leurs liaisons¹. L'entreprise qui veut exporter peut recourir à la même documentation ou s'adresser soit à un organisme spécialisé de son pays qui lui fournira des informations et des adresses, soit à un groupement similaire (ou éventuellement son ambassade) dans le pays où elle cherche à s'implanter.

Dans l'ensemble, les relations à l'intérieur d'un pays, relations basées sur une documentation essentiellement nationale, auront tendance à privilégier les entreprises proches des grands centres économiques et celles de taille importante aux dépens des petites firmes périphériques. En d'autres termes, si la grande entreprise intégrée à un pôle économique important peut à la fois contacter d'autres firmes et être contactée par elles, la petite entreprise périphérique doit chercher elle-même de nouvelles relations d'affaires et a fort peu de chances d'être contactée par un fournisseur ou surtout par un client potentiel. Sur le plan international, les informations de caractère national dont disposent les entreprises les obligent à choisir d'abord le ou les pays dans lesquels elles désirent trouver fournisseurs ou clients, choix limité (notamment aux dépens des pays du tiers monde) par les difficultés à trouver de la documentation ou des organismes capables de les renseigner efficacement.

Une fois les premiers contacts établis, il reste à obtenir des précisions sur le produit lui-même (nature exacte, qualité, etc.) et sur l'entreprise, sa capacité de production, son respect des délais ou sa solvabilité. Très souvent à ce

¹ On peut se faire une idée des difficultés d'une prospection systématique en consultant le *Trade Directories of the World*, qui donne des renseignements sur plus de 2000 *Business Directories* publiés dans le monde (voir également : *Public Affairs Information Service Bulletin*) ou le *Guide to American Directories* qui donne une liste d'environ 4500 *major general and specialised business directories of the United States*. Cette diversité s'explique par l'absence de sources de renseignements centralisés, complètes et facilement accessibles. Elle réduit sensiblement les possibilités pratiques des petites entreprises d'étendre leurs liaisons à des firmes extérieures à leur champ d'activité habituel.

stade, des contacts personnels sont nécessaires. Il s'établit en tout cas un échange fréquent d'informations (par écrit, par télex et par téléphone), contacts complétés par la recherche de renseignements auprès de tiers (banques, autres fournisseurs ou clients de la firme, etc.). Sur ce plan, la distance qui sépare deux firmes peut dans une certaine mesure réduire leur possibilité de communication, mais d'autres facteurs semblent jouer un rôle plus important, à commencer par les frontières linguistiques qui, surtout pour les petites entreprises, peuvent constituer une barrière insurmontable. Les frontières nationales influencent certains types de communication et d'abord les contacts personnels, qui peuvent être rendus difficiles, voire impossibles, en raison de l'insuffisance des moyens de transport internationaux, ainsi que, dans certains pays du tiers monde, parce qu'il est difficile d'obtenir des visas d'entrée et de sortie. Les communications postales et surtout les télécommunications entre pays (surtout dans le tiers monde) défavorisent ou, tout au moins, limitent à certains pays les possibilités pratiques d'entretenir des relations suivies.

Les relations exigeant un important volume d'informations comme la sous-traitance¹, la fourniture de sous-produits, d'outillages spécialisés ou d'équipements adaptés aux besoins de l'entreprise sont difficiles à établir, d'abord parce que les sources de renseignements, et notamment les répertoires d'entreprises, ne comportent généralement pas d'informations suffisantes sur les possibilités réelles de production d'une firme²; ensuite parce que ce type de relations implique un échange de renseignements tellement important que de nombreux contacts, à différents niveaux, sont généralement nécessaires avant même de pouvoir envisager de collaborer³.

Les renseignements concernant la solvabilité de la firme ainsi que son comportement en affaires (respect des délais et des normes de fabrication, qualité des produits, gestion de stock efficace, etc.) sont fonction de la distance la séparant des autres firmes ou des contacts qu'elle entretient déjà avec des entreprises ou des commerçants travaillant dans la même zone (centre urbain ou, au moins, pays)⁴. Dans le cas d'entreprises clientes étrangères, les assurances garantissant les risques à l'exportation semblent pouvoir, dans une certaine mesure, suppléer le manque d'informations⁵. Mais c'est proba-

¹ Cf. Houssicau, 1957; Salles, 1972.

² Nous avons vu (14.2) que ces difficultés à connaître l'existence de producteurs de produits particuliers relativement sophistiqués — notamment dans le secteur des machines et équipements — jouent un rôle important dans la prédominance des transferts technologiques indirects, en particulier sous forme de *packages*.

³ C'est probablement une des raisons pour lesquelles des entreprises françaises décentralisées conservent souvent leurs sous-traitants parisiens, et cela malgré des efforts importants — notamment sous forme de bourses de sous-traitance — pour faciliter les contacts entre entreprises d'une même région (voir Salles, 1972, pp. 52-117).

⁴ Cette « réputation » de l'entreprise, dont les managers sont toujours très jaloux, dépend d'éléments variés qu'il est malaisé de définir clairement. Il est par contre certain qu'elle ne dépasse pas certains cercles, d'abord limités dans l'espace — lieu d'implantation de l'entreprise et, dans une moindre mesure, régions ou pays avec qui la firme a des contacts réguliers. Les banques jouent cependant un rôle important dans la diffusion de cette réputation.

⁵ Cf. David, 1971, pp. 236 ss.

blement le volume et la qualité des renseignements qu'il est possible d'obtenir sur l'environnement de la firme qui jouent un rôle décisif dans la tendance à privilégier les relations avec des firmes d'un centre économique important plutôt qu'avec celles de zones reculées et, sur le plan international, avec celles de pays industrialisés de préférence aux entreprises du tiers monde.

Le recours à des intermédiaires implantés hors des zones d'activité de la firme peut accroître sensiblement la dispersion spatiale de ses relations avec d'autres entreprises, en augmentant ses capacités de percevoir de nouvelles sources d'approvisionnement ou de nouveaux débouchés industriels, et surtout en améliorant l'efficacité de ses relations avec ses partenaires. Ce procédé utilisé par de nombreuses entreprises pour leurs relations aval peut prendre des formes variées, allant de la représentation de ses produits accordée à une firme, un commerçant ou un importateur spécialisé d'une région ou d'un pays, à la filiale capable de participer au processus de fabrication du produit à livrer (par exemple le montage de machines reçues en pièces détachées) et responsable de toutes les opérations techniques et commerciales pour une région ou un pays, en passant par le représentant appointé par la firme ou les services de vente et d'entretien couvrant une région. Ces intermédiaires semblent par contre beaucoup plus rares en amont (à l'exception peut-être de l'approvisionnement en matières premières) où les firmes se reposent sur l'organisation de vente de leurs fournisseurs plutôt que de prospecter systématiquement certains marchés. Il semble cependant que les firmes périphériques, et notamment celles de pays en développement où les contacts avec les entreprises amont sont extrêmement difficiles à établir, pourraient améliorer sensiblement leur approvisionnement (produits mieux adaptés, meilleure qualité, prix plus avantageux, coûts de transport inférieurs, etc.), comme d'ailleurs l'efficacité de leurs moyens de production, en ouvrant dans certains pays des bureaux spécialisés capables de contacter directement de nouveaux fournisseurs et de négocier avec eux des contrats de livraison.

En conclusion, la viscosité des systèmes d'information utilisés par la firme cherchant à établir des relations (amont ou aval) avec d'autres entreprises privilégie les liaisons entre entreprises d'une même zone (ville, région, pays), aux dépens de relations avec d'autres plus éloignées. Elle favorise les liaisons d'entreprises périphériques avec celles des centres urbains, des régions dominantes et des pays industrialisés au détriment de relations au sein de leur propre espace économique. Elle oblige les petites entreprises à établir elles-mêmes la plupart de leurs contacts, alors que les grandes firmes bénéficient de leur « notoriété » et sont contactées par des fournisseurs ou des clients potentiels. Dans le cas d'entreprises comprenant plusieurs unités de production, appartenant à un groupe financier ou liées de toute autre manière, elle réduit les relations avec des firmes extérieures au groupe, même si elles sont favorablement situées, au profit de relations entre les firmes du groupe¹, voire simplement de liaisons avec les fournisseurs et les clients habituels de la firme principale, ou avec les entreprises de l'espace où est implantée la direction centrale de l'entreprise. Elle favorise les grandes entreprises aux

¹ Cf. Murray, 1972.

dépens des petites firmes dans la mesure où la plupart des coûts d'information sont fixes, ou en tout cas fortement décroissants, à la marge. Les économies d'échelle internes qu'obtient dans ce domaine une firme qui agrandit ses marchés, et surtout qui accroît le volume de ses échanges avec chacun de ses clients, semblent importantes et mériteraient une étude systématique. Enfin, elle incite les entreprises à implanter leurs organes de direction au cœur des centres de développement (capitales, centres économiques importants et, pour les entreprises ayant des unités de production dans le tiers monde, pays industrialisés).

Mais si les systèmes de communication utilisés créent des inégalités dans la croissance au sein d'un espace donné, ils permettent néanmoins le développement rapide de pôles de croissance spécifiques (grandes entreprises ou pôles géographiques) et des entreprises entraînées qui en dépendent. C'est pourquoi les politiques visant à améliorer les réseaux de communication de l'information dans le domaine de la polarisation technique doivent s'orienter dans deux directions : accroissement des liaisons avec les pôles de croissance existants, conduisant à l'intégration d'espaces périphériques dans des espaces polarisés à forte croissance, et amélioration des liaisons internes au sein d'espaces plans autonomes, permettant aux firmes théoriquement motrices d'exercer effectivement des effets d'entraînement sur les firmes potentiellement entraînées d'espaces jusqu'alors désintégrés ou trop ouverts sur l'extérieur.

Si l'accroissement des liaisons extérieures peut se réaliser relativement facilement par l'exploitation plus systématique des sources de renseignements existantes, et par la création d'organismes chargés de leur centralisation et de leur diffusion au sein de l'espace et vers l'extérieur, le développement des liaisons internes pose davantage de problèmes : les organes de planification peuvent jouer un rôle important en mettant en contact des entreprises qui s'ignorent, voire en planifiant directement les échanges inter-industriels à partir des informations qu'ils possèdent sur l'ensemble des industries de l'espace. Parmi les solutions plus libérales, applicables aussi bien à l'échelon régional que national, on peut mentionner le développement de centres d'information, de bourses de sous-traitance¹ ou d'associations de producteurs qui, s'ils disposent de moyens de traitement de l'information modernes, peuvent donner aux entreprises, et notamment aux petites firmes traditionnellement dépendantes, des moyens de s'intégrer plus étroitement dans les structures industrielles de leurs espaces, et de bénéficier des effets de polarisation technique que suscitent les firmes motrices de leur région².

¹ Cf. Salles, 1972.

² Sur ce chapitre, on consultera également : Clauss, 1972; Friedmann et Souchon, 1971; Hage, Aiken et Marett, 1971; Hermansen, 1969; Lamberton, 1972; Lerner et Schramm, 1967; Moles, 1972; Oshima, 1967; Rogers, 1969; UNESCO, 1971c.

15. CONDUITES COLLECTIVES PLUS OU MOINS RÉGULIÈRES

La plupart des réactions des entreprises à une situation donnée ou à une impulsion motrice pourraient être étudiées au niveau des conduites. Mais si l'analyse en termes de conduites régulières permet souvent d'expliquer les réponses de la firme à certains stimulus, elle a l'inconvénient de masquer des caractéristiques apparaissant à d'autres paliers (systèmes de communications, attitudes, règles et modèles, mentalités collectives...) et qui, en réalité, déterminent ces conduites ou sont avec elles en rapport (dialectique) étroit. Nous considérerons donc les conduites régulières comme l'élément apparent — et par là le plus facile à étudier — d'une réalité plus cachée et souvent impossible à analyser systématiquement. Nous pourrions ainsi mettre en évidence des types de conduites propres à certaines catégories d'entreprises (ou aux entreprises d'une société donnée). Nous montrerons également que l'entreprise industrielle se caractérise par des conduites spécifiques, différentes de celles d'autres groupements.

Enfin, l'analyse des conduites régulières de l'entreprise permettra de préciser le contenu et les limites de certains effets d'entraînement mentionnés aux paliers précédents. En fait, la notion de croissance déséquilibrée ne peut être comprise sans recourir à la notion de conduites régulières de l'entreprise ou de certains de ses appareils, car la plupart des impulsions motrices ne peuvent être définies comme telles que parce qu'il existe des groupements fonctionnels, caractérisés par des comportements déterminés face à une situation de déséquilibre.

L'économie politique n'est d'ailleurs souvent rien d'autre que l'analyse des effets de conduites typiques d'agents économiques face à une situation donnée ou à certains stimulus¹. La régularité des conduites est alors souvent implicitement admise, et il n'est pas rare que l'écart qui sépare théories économiques et observations provienne d'une mauvaise interprétation des effets de certains comportements, ou du refus d'admettre une pluralité de conduites quelquefois divergentes. La théorie de la formation des prix, par exemple, repose sur des hypothèses de comportements stéréotypés — fonctions essentiellement des

¹ « On peut considérer que les relations dites de comportement constituent la caractéristique essentielle des modèles économiques... L'étude du rôle des centres de décision est alors essentielle dans la mesure où ils constituent, dans le cadre du domaine défini par les structures techniques et institutionnelles, les éléments moteurs des systèmes économiques. » Solari, 1968, p. 385.

variations de prix des produits — qu'une analyse plus approfondie des conduites des consommateurs a permis de reconsidérer (dans l'étude de la concurrence monopolistique notamment). De même, la reconnaissance de réactions non mécaniques des agents économiques et l'attention accordée aux conduites régulières qui déterminent l'évolution des variables indépendantes de l'analyse macro-économique (propension à consommer, incitation à investir, préférence pour la liquidité) constituent un des apports majeurs de Keynes. Certains types de conduites sont spécifiquement retenus comme déterminant soit des variables économiques, soit la nature des déterminismes liant plusieurs phénomènes (élasticité de la demande par exemple). Mais d'autres conduites sont admises implicitement (parce qu'évidentes¹ ou parce que sans influence économique tant qu'elles restent régulières) ou totalement écartées parce que considérées comme trop difficiles à analyser.

Depuis Schumpeter², on attribue à l'entrepreneur — et à son entreprise — une fonction de novation qui serait primordiale dans l'explication de la croissance économique. Il semble cependant que ce soit plutôt la régularité des conduites, tant au sein de l'entreprise que dans ses relations avec l'extérieur, qui caractérise le développement d'une structure industrielle intégrée et dynamique. C'est cette hypothèse que nous allons tenter de justifier pour montrer ensuite quelles sont ses conséquences sur le développement de pays non encore industrialisés.

On remarquera d'abord que l'ensemble du personnel de l'entreprise, des manoeuvres aux directeurs, effectue la majeure partie de son travail selon des conduites préétablies et absolument régulières. En arrivant le matin, selon un horaire précis, chacun sait où se trouve son poste de travail et commence sans autre sa journée. Tout le travail s'effectue suivant des règles précises et intangibles et si, à certains niveaux hiérarchiques, des décisions doivent être prises, elles le sont selon des critères bien établis et cent fois appliqués. Il suffirait pour le prouver d'étudier comment les entreprises organisent l'insertion dans la firme du personnel qu'elles engagent et l'importance qu'elles attribuent à l'expérience professionnelle acquise au sein de l'entreprise (ou à l'extérieur dans des fonctions similaires). Très souvent, l'acquis n'est pas constitué de connaissances scientifiques ou techniques, mais de tout un système de règles et modèles définissant les conduites à tenir dans des circonstances données, qu'il s'agisse d'ailleurs d'un travail manuel ou de bureau, ou d'une fonction essentiellement intellectuelle. Même les décisions des cadres de l'entreprise pourraient être décrites en termes de liberté-adaptation ou de liberté-carrefour plutôt que de liberté-crédation ou novation³. Des circonstances ou des idées nouvelles incitant à modifier des conduites régulières n'offrent en fait qu'un choix limité entre des types de décisions très largement dépendantes des conduites habituelles⁴.

¹ C'est vraisemblablement ce que n'a pas compris Denizez lorsqu'il tente d'analyser le multiplicateur. Cf. aussi Barrère, 1952, pp. 159 ss.

² Schumpeter, 1911 et 1939.

³ Cf. Gurvitch, 1963.

⁴ Cf. Starbuck, 1965, p. 471.

Cependant, certains types de conduites régulières entraînent directement la croissance de la firme, soit parce qu'elles assurent l'exploitation systématique de toutes les possibilités d'innovations, soit parce qu'elles conduisent à des réactions favorables face aux déséquilibres moteurs perçus par l'entreprise¹. Nous examinerons ici tout spécialement ce type de conduites puisqu'elles expliquent mieux que tout autre facteur les écarts de croissance souvent très grands entre deux firmes de mêmes structures de production et soumises à un environnement socio-économique et à des effets d'entraînement identiques. La régularité des conduites de l'entreprise s'associe aussi avec des mécanismes d'adaptation qui, par des ajustements répétés, et sous le contrôle de mécanismes de *feed-back*, permettent à moyen terme ce qui peut apparaître comme des innovations radicales.

L'évolution d'un système économique libéral s'effectuerait donc par ajustement marginal des conduites régulières de l'entreprise, en ce qui concerne aussi bien le volume de la production que le choix des techniques². Les décisions de production s'ajustent régulièrement grâce à des mécanismes de *feed-back* relativement développés qui permettent pratiquement d'éviter tout à coup dans la production³.

Cette hypothèse devrait évidemment être vérifiée. Elle correspond semble-t-il à l'analyse classique de la formation des prix, qui suppose un réajustement perpétuel des décisions de production et celles d'achats par les consommateurs en fonction des variations de prix résultant de l'évolution de l'équilibre de l'offre et de la demande. Elle contredit presque entièrement la plupart des hypothèses sur le comportement rationnel des agents économiques, qui supposent des décisions uniques fondées — *ex ante* — sur l'espoir d'un résultat donné.

Les critères de décision peuvent être nombreux, éventuellement très sophistiqués, mais ils gardent toujours un caractère à la fois global et discontinu⁴. Or nous pensons que la plupart des choix de l'entreprise sont constitués par des séries continues de micro-décisions influencées, au jour le jour, par des informations sur des variables endogènes ou exogènes, intégrées dans un système d'analyse formé lui-même en partie de règles et de modèles rationnels. Plus concrètement, l'accroissement de la production d'une entreprise ne proviendrait pas d'une analyse faite durant l'année précédente sur l'évolution probable de la demande de ses produits, mais des variations

¹ L'investissement d'innovation de Perroux (1965b) représente probablement le résultat le plus caractéristique de ce type de conduites régulières. Les décisions d'investissement — forme la plus fréquente prise par l'innovation selon Perroux — seraient prises de façon à maintenir un taux de profit maximum à long terme.

² Nous verrons cependant que la décentralisation des décisions, liée en régime capitalistes à un autre type de conduites régulières, est une condition essentielle à l'existence de mécanismes de sélection des techniques les plus efficaces.

³ A quelques exceptions près cependant, qui concernent les secteurs où les décisions de production doivent être prises plusieurs années à l'avance. La longueur du processus de *feed-back* se traduit alors souvent par des fluctuations cycliques de la production (et souvent des prix).

⁴ L'introduction de l'incertain dans la rationalité des comportements (cf. p. ex. Tisdell, 1968; Knight, 1922), même s'il permet de serrer la réalité de plus près, ne modifie en rien le fond du problème, à savoir le remplacement d'une décision unique et globale sur un point précis, par une série de choix autorégulés.

présentes de ses stocks et des commandes qu'elle reçoit, variations auxquelles elle réagira de manière différente suivant l'état d'autres variables endogènes (plan de charge de l'entreprise, évolution passée et modifications prévisibles de la demande et des prix, structure actuelle des coûts...) et exogènes (conjoncture économique, marché financier, structure du marché des matières premières et des moyens de production, décisions des concurrents, etc.), et suivant le système d'analyse qui lui est propre et qui dépend de règles et de modèles internes à la firme (système de gestion des stocks par exemple), mais aussi d'idées et valeurs quelquefois complètement irrationnelles.

Les modifications des méthodes de production ne sont pas aussi régulières (ou continues). Les moyens de contrôle et les possibilités d'ajustement en cours de processus sont moins nombreux que pour les décisions de production¹. Il n'en reste pas moins que l'entrepreneur dispose d'informations abondantes sur l'efficacité des procédés qu'il a utilisés jusqu'ici, sur l'efficacité de ceux de ses concurrents et sur les possibilités de changements existant dans le monde. Les données dont il dispose pour analyser la situation sont suffisamment nombreuses pour lui permettre un choix relativement rationnel. Mais surtout, il reçoit régulièrement un flux d'informations, et notamment de signaux, lui permettant de reconsidérer ses prévisions et de préciser ses analyses : il peut ainsi corriger sa politique en tenant compte de l'évolution de variables exogènes, mais surtout en fonction des premiers effets de ses décisions.

A l'opposé, l'entreprise qui n'envisage aucun changement alors même que ses techniques pourraient être plus efficaces déclèrera, par de nombreux signes, qu'elle doit modifier ses méthodes. A moyen terme, si elle s'y refuse, elle risque d'être condamnée². C'est d'ailleurs l'explication donnée par Schumpeter de la croissance économique, qui proviendrait d'innovations que l'entrepreneur applique à un produit ou à un processus de production, et qui lui donne un surprofit jusqu'à ce que d'autres entreprises l'imitent. Un changement de conduites se traduit donc immédiatement par des signaux qui permettent de mesurer son efficacité (i. e. par une variation des profits). L'absence de conduites efficaces (et notamment le refus d'innover) entraîne elle aussi l'apparition de signaux incitant l'entreprise à s'adapter aux changements survenus dans la branche (baisse des prix des produits concurrents, diminution des ventes, disparition des profits).

Les difficultés de prévision, et les risques importants rencontrés dans les secteurs où les sauts technologiques sont grands — et où, par conséquent, les mécanismes de *feed-back* sont peu efficaces — obligent souvent l'Etat à intervenir. On admet souvent, en cas d'erreur de prévisions, que les effets indirects de ce type d'investissements (leurs « retombées ») compensent leur manque de rentabilité.

² Ces signaux ne sont certes pas toujours perçus. On peut par exemple citer ici le cas de l'horlogerie suisse traditionnelle, où chaque entreprise pratiquant ce qu'elle estime être une politique de concurrence n'est sensible qu'aux fluctuations de ses propres marchés. Or il est certain que grâce au *Swiss made* elle se trouve en situation de concurrence monopolistique. Faute d'une politique visant à maintenir ce monopole fortement menacé — ce qu'elle percevrait si elle admettait qu'elle n'est pas en situation de concurrence face aux producteurs étrangers — une partie de l'industrie horlogère risque fort de disparaître.

Dans une économie mondiale où faute d'informations suffisantes l'entreprise n'évolue que par des changements marginaux de son volume et de ses procédés de production, les chances d'industrialisation du tiers monde restent très minces. Le saut qualitatif — ou en d'autres termes les changements des conduites régulières — qu'implique l'implantation d'une unité de production dans le tiers monde ne peut être un risque acceptable qu'à certaines conditions. On peut les résumer en disant qu'il s'agit de réduire au minimum les changements des conduites régulières de l'entreprise, ce qui suppose notamment que celle-ci puisse utiliser les mêmes techniques de production et de gestion et qu'elle s'insère dans une structure socio-économique comparable à la sienne (existence d'autres groupes économiques — banques, assurances, commerce, transports — bases matérielles, notamment infrastructures techniques et socio-économiques, gouvernement et administration efficaces, règles juridiques et administratives similaires, mêmes modèles éducatifs et culturels). Si elle ne peut appliquer les méthodes de production qui sont les siennes, dans un environnement semblable, l'entreprise devient incapable de juger de l'efficacité d'un procédé de production. Elle n'acceptera donc pas d'investir. Mais — ce qui est beaucoup plus grave — personne ne saura plus, dans ces conditions, quel procédé de production serait le plus rationnel¹, toutes les méthodes actuelles de calcul de rentabilité — et toute décision de production ou d'investissement — reposant justement sur l'utilisation de techniques de production déjà expérimentées ou au moins analogues².

En cherchant à attirer des entreprises étrangères, un pays en développement tente de recréer une structure économique qui leur permette d'utiliser avec succès les conduites qui leur sont propres. Cette politique a plusieurs conséquences : elle favorise les entreprises de pays développés qui n'ont qu'à transposer leur connaissances, leurs savoirs techniques et commerciaux, et leurs règles et modèles de production et de gestion, et cela aux dépens de groupements locaux. Comme les structures socio-économiques d'un pays en développement ne peuvent être exactement les mêmes que celles d'un pays industrialisé, les avantages offerts aux entreprises étrangères doivent compenser les risques qu'elles prennent en acceptant d'adapter certaines de leurs conduites. Mais les conditions qu'elles doivent affronter varient d'un pays à l'autre, et il y a de fortes chances que certains pays du tiers monde bénéficient davantage que d'autres de ce type d'investissements. Les change-

¹ Cf. Amin, 1970, p. 43. L'existence, dans une société, d'une entreprise fabriquant un produit x selon des méthodes déterminées fournit un point de comparaison indispensable aux calculs que peuvent effectuer d'autres entreprises pour tester l'efficacité relative d'autres méthodes de production. L'ouverture des frontières aux produits étrangers n'a souvent d'autre justification que de permettre ces comparaisons. (C'est aussi la justification de l'utilisation des prix mondiaux dans les calculs de *social cost-benefit*.) Il est certain cependant que cette méthode de mesure de l'efficacité de déviations à des conduites habituelles n'a de sens que si l'accès aux facteurs de production disponibles à l'échelle mondiale est égal pour tous.

² „The notion of a range of possible techniques, co-existing in time in the form of blue prints, amongst which choices are made by firms or investment planners when new productive capacity is being set up, is useful and has a genuine operational meaning.” J. Robinson, 1953-1954, p. 63.

ments à apporter aux conduites de l'entreprise s'implantant dans le tiers monde sont d'importance très variable suivant les secteurs : ils sont d'autant moins marqués que l'industrie considérée est plus indépendante du reste de l'économie ; l'industrialisation dans une économie ouverte portera donc surtout sur des entreprises pouvant fonctionner de la même manière qu'en pays industrialisé, et dans des secteurs où une firme — ou éventuellement un groupe de firmes — peuvent assurer seuls l'ensemble du processus de production, ou en liaison avec d'autres firmes de pays industrialisés¹.

Enfin, et c'est peut-être l'élément le plus important, rien ne prouve que les méthodes de production utilisées dans les pays industrialisés, et qu'on adopte ainsi dans le tiers monde, permettent une allocation optimum des ressources dans ces pays. Pour les raisons que nous venons de mentionner, ce n'est pas le prix relatif des facteurs de production (capital et travail) qui détermine le type de technologie utilisée, mais la nécessité de recourir aux mêmes conduites qu'en pays développés. L'avantage comparatif d'une firme dans la production d'un bien x disparaît si elle doit changer radicalement de procédés de production ; c'est pourquoi elle ne peut accepter que des adaptations marginales de ses conduites — adaptations dont elle peut mesurer *a priori* l'efficacité — sous peine de perdre l'avantage que lui donne l'emploi de conduites parfaitement maîtrisées. Il est à peu près certain que l'avantage que procure l'utilisation de conduites régulières bien établies compense largement — à court terme en tout cas — les coûts supplémentaires provoqués par une productivité marginale du capital inférieure à celle du travail. Cela est d'autant plus vrai que, dans la plupart des pays en développement, l'industrialisation provoque une élévation des salaires dans le secteur dit moderne, accentuant le dualisme de l'économie et annihilant le bénéfice initial tiré d'un plus faible coût marginal social du travail². Au demeurant, la rigidité de la structure des salaires (qui est souvent institutionnalisée)³ permet de moins en moins à une entreprise isolée de pratiquer sa propre politique de rémunération.

Il y aurait donc dans les pays en développement un rapport (dialectique) de réciprocité de perspectives entre la régularité des conduites de l'entreprise, la structure des salaires et le choix de technologies complexes et *capital intensive*. Selon cette hypothèse, une réorientation de la R et D et un réaménagement des savoirs techniques constitueraient une condition nécessaire, mais non suffisante, au développement de méthodes de production *labour intensive*. Ces innovations technologiques devraient concorder avec l'émergence de groupements d'activités économiques aux conduites presque entièrement nouvelles. Ces groupements ne sauraient être des filiales d'entreprises existantes, puisque leurs conduites (pratiques et routines) devraient être réinventées et qu'elles perdraient ainsi ce qui fait l'essentiel de leur efficacité. Il

¹ Ce dernier point est caractéristique de ce qu'on a appelé les *runaway industries* et où une partie du processus de production, *labour intensive*, est localisée dans un pays du tiers monde. Cf. Helleiner, 1972.

² A ce phénomène s'ajoutent toutes les mesures visant à réduire le coût marginal du capital, sous prétexte de favoriser les investissements. Cf. ILO, 1972.

³ Cf. Sears, 1964 ; Singer, 1970.

faudrait donc dans ces conditions pouvoir développer un grand nombre de micro-unités de production, quasi artisanales. En les plaçant en situation de concurrence, on verrait peu à peu s'opérer une sélection d'où émergeraient les entreprises ayant adopté les conduites les mieux adaptées aux structures économiques et sociales du pays¹. Parallèlement au développement de ces techniques intermédiaires, on devrait arriver à réduire l'écart existant entre les salaires, et donc entre le coût marginal du travail, dans le secteur industriel et dans le secteur traditionnel (qui comprend l'agriculture mais aussi tous les emplois marginaux de sous-prolétariat urbain).

Il y a pourtant antinomie (dialectique) entre ce type de politique et l'appartenance à un système de libre-échange international : la concurrence de produits fabriqués avec des techniques *capital intensive* rend l'industrialisation par des méthodes *labour intensive* impossible dans tous les secteurs où la différence de productivité est plus grande que celle des coûts du travail². Or rien ne prouve que ce n'est pas justement dans ces secteurs que l'efficacité marginale du capital est la plus élevée, ou que la croissance cumulative est la plus forte, essentiellement parce qu'ils offrent des possibilités d'innovation technologiques facilement accessibles (par transferts technologiques notamment) et parce que ce sont généralement des secteurs ayant des effets de polarisation technique importants. Ils seraient donc interdits aux pays du tiers monde, et la spécialisation internationale très poussée qui découlerait de ce type de politique rendrait leur économie extrêmement dépendante. Elle les ferait renoncer à la plupart des avantages que confère l'existence d'une structure industrielle largement diversifiée, source d'économies d'échelle externes et d'effets d'entraînement importants. Elle conduirait enfin à une spécialisation dans les secteurs où l'accroissement de la productivité du travail est actuellement la plus faible.

D'autre part, les conduites nouvelles qui accompagneraient les techniques de production *labour intensive* seraient forcément, au début, d'une efficacité très variable. Le fait qu'elles ne puissent être contrôlées et ajustées immédiatement implique qu'il n'y aurait pas d'emblée égalisation de la productivité marginale du capital et du travail dans tous les secteurs. Seule l'évolution sur une longue période d'industries très diverses et autonomes, capables de tester l'efficacité de méthodes de production variées et sélectionnées en fonction des résultats obtenus, permettrait de se rapprocher de ce résultat. Vouloir remplacer pareil mécanisme de sélection interne, par une intégration dans un système de production international, n'est pas sans danger : le groupement qui décide de produire un bien x , et qui doit pour ce faire élaborer des conduites inhabituelles, devrait pouvoir produire et vendre sans être entièrement soustrait à certaines pressions l'obligeant à améliorer sa productivité.

¹ Sur l'importance du développement d'un secteur de production informel, voir ILO, 1972.

² En admettant qu'il en existe où ce ne soit pas le cas : « Le problème du « choix des techniques » est largement un faux problème, qui alimente des querelles universitaires, mais il n'existe généralement pas de techniques efficaces *labour intensive*. » Amin, 1972, p. 483. Cf. également Streeten, 1972, ch. 19.

Le soumettre à la concurrence mondiale — et l'éliminer si ses conduites ne sont pas suffisamment rentables — est socialement plus coûteux que d'accepter momentanément qu'il ait des coûts de production plus élevés¹. C'est la justification d'une protection douanière momentanée et sectorielle², qui peut avoir une certaine efficacité si elle est complétée par des mesures incitant l'entreprise à améliorer sa rentabilité.

Nous examinerons maintenant un certain nombre d'autres conduites régulières d'entreprises motrices ou entraînées, à forte croissance ou stables, en nous référant aux différents paliers auxquels leurs effets apparaissent.

Une des plus souvent citées est la tendance à la croissance de la plupart des groupements ou — pour reprendre la terminologie américaine — des organisations³. Dans une entreprise industrielle, cette tendance va se traduire par des conduites visant à accroître la production et le chiffre d'affaires (notamment par la recherche de nouveaux marchés), à maximiser les profits qui vont permettre des investissements ultérieurs, et à étendre les activités de la firme à des secteurs les plus divers, pour autant qu'ils offrent de bonnes perspectives de profits (conglomérat). Ce type de conduite ne se retrouve pas dans toutes les industries, mais il paraît caractéristique autant des industries motrices (qui sans cette volonté de croissance n'auraient pratiquement plus d'effets moteurs sur des firmes extérieures) que des industries entraînées (qui sans cette tendance perdraient toute sensibilité aux impulsions motrices).

Un second type de conduite est celui qui amène l'entreprise à concentrer ses activités dans une même sphère⁴ ou dans des productions connexes : ces concentrations horizontales ou verticales permettent une meilleure utilisation du potentiel de production (abaissement des coûts) et favorisent les politiques

¹ Notamment parce que cette élimination supprime le potentiel de production que représente une entreprise, qu'il est généralement plus facile d'améliorer que de recréer.

² Cf. List, 1851.

³ Malgré l'abondance des publications sur le sujet, il n'existe pas d'explication vraiment satisfaisante de ces comportements. C'est pourquoi nous nous contenterons de citer Starbuck qui énumère — sur la base des études existantes — les principaux objectifs poursuivis par une organisation et dont la réalisation est fonction de son développement ou y est liée.

„By far the most widely accepted approach to growth is either a means of attaining other goals or a side effect of such attainment, rather than an end in itself. Systematic empirical evidence about the goals of organizational members is not available, but a number of goals have been put forth in the literature which, with varying degrees of face validity, are related to growth... Ten goals have been reviewed, the attainment of which may depend upon organizational growth or may produce growth as a by-product. Three of these goals are rooted in the self-interest of individual or organizational members: the urge for adventure and risk, the desire for prestige, power and job security, and the desire for higher executive salaries. Three are rooted in the problems and aesthetics of managing an organization: the desires for a stable environment, for organizational self-realization, and for organizational survival. And four are rooted in organizational purpose and effectiveness: the desires for high profit and revenue, for low cost, and for monopolistic power.” Starbuck, 1965 (p. 454 et 464-465).

⁴ Cf. Richardson, 1972, p. 339; Penrose, 1959.

monopolistiques¹. Les facteurs de concentration peuvent être très divers : produits ou groupes de produits semblables ou complémentaires ; nature des matières premières ou des produits semi-ouvrés utilisés ; types de machines ou d'outillage, qualification de la main-d'œuvre, connaissances scientifiques et techniques, règles et modèles de fonctionnement similaires ; même système de sélection des informations socio-économiques et commerciales, possibilité d'utiliser le système de distribution (réseau de vente notamment), besoins complémentaires des clients, complémentarités techniques ou économiques permettant d'absorber les à-coups conjoncturels. Mais il paraît surtout intéressant d'en montrer les conséquences sur le développement de la structure industrielle d'un pays, et d'en soupeser les avantages et les inconvénients.

Notons tout d'abord que l'apparition de grandes entreprises, dans certains secteurs bien définis, n'empêche pas la survivance de nombreuses petites firmes, couvrant chacune un secteur spécifique pour lequel elles ont souvent un quasi-monopole, et que des entreprises pourtant plus puissantes et plus dynamiques ne cherchent pas à leur disputer. Dans les pays industrialisés, le nombre et la diversité des entreprises augmentent sensiblement les chances d'une firme orientée vers un seul type de produit de percevoir l'existence d'un besoin nouveau et d'entreprendre de le satisfaire. Cela favorise les effets de polarisation technique qui ne peuvent apparaître que s'il se trouve, au sein de l'espace considéré, une firme prête à produire le bien précis demandé par l'unité motrice. Le fait que des firmes motrices puissent trouver à l'extérieur des producteurs prêts à se spécialiser dans des secteurs complémentaires assure le maintien d'une structure industrielle très diversifiée et largement complémentaire. Entreprises motrices et entreprises entraînées, parce qu'elles évitent de trop diversifier leur production, sont donc dans un rapport (dialectique) de complémentarité — chacune ayant besoin de l'autre — mais non exempt pourtant d'une certaine ambiguïté du fait de la puissance économique inégale des partenaires.

On ignore si les avantages que procure la concentration de toutes les activités liées à la fabrication d'un produit complexe entraîne ou non un accroissement de la productivité. Ni l'existence dans certains secteurs d'industries extrêmement diversifiées, ni les concentrations effectuées dans d'autres branches n'apportent de preuves dans un sens ou dans l'autre. En réalité, il est probable que si des entreprises évitent une trop grande dispersion de leurs activités, c'est qu'elles sont dans l'impossibilité pratique d'organiser à partir d'un centre de décision unique la production d'une gamme trop importante de produits. Ou plutôt c'est que cela supposerait de tels changements dans l'organisation et la gestion qu'on préfère souvent y renoncer.

¹ On pourrait peut-être appliquer à une entreprise la théorie des avantages comparatifs au commerce extérieur de Ricardo, pour prouver qu'il est dans son intérêt de se spécialiser dans les secteurs pour lesquels elle a, comparativement, la plus grande productivité. Etant entendu que les avantages comparatifs ne proviennent pas nécessairement de facteurs de production plus efficaces mais bien souvent de la capacité (ou l'habitude) à utiliser ces facteurs pour la production et la vente d'un bien *x*. Cf. Balassa, 1965, p. 116.

Souvent, l'intégration de nouvelles fabrications se ferait sur des bases techniques plus sophistiquées (et plus *capital intensive*) qu'elles ne le seraient dans une entreprise indépendante. Cela peut notamment s'expliquer par la tendance de l'entreprise motrice à étendre à toutes ses activités les méthodes qu'elle utilise pour ses produits principaux, et cela d'autant plus qu'elle dispose des connaissances techniques et des capitaux nécessaires pour le faire. On peut dans une certaine mesure comprendre cette tendance à développer des méthodes de production homogènes au sein de l'entreprise — qui n'est d'ailleurs rien d'autre qu'une façon d'économiser les décisions — en se reportant à la façon dont sont faits les choix technologiques dans une économie planifiée ou aux méthodes proposées aux pays du tiers monde pour le choix de leurs industries (*social cost benefit analysis*). On ne compare jamais tous les choix technologiques possibles — leur nombre est incalculable — mais seulement ceux qui sont proposés en fonction des connaissances, des conduites régulières et des règles et modèles qui forment l'infrastructure d'un mode de production donné¹. L'avantage incontestable d'une structure de production très diversifiée est qu'elle augmente le nombre d'alternatives technologiques offertes, et fournit — sous forme d'un coût de production (ou d'un prix) — des éléments de comparaison permettant une sélection progressive des techniques de production les plus efficaces et, par là, une allocation optimum des ressources du pays. Un protectionnisme excessif a l'inconvénient de supprimer cette méthode simple de mesure de l'efficacité d'un choix technologique. Au niveau macro-économique, l'existence d'industries nombreuses et plus spécialisées a donc l'avantage d'assurer la décentralisation des décisions, notamment en ce qui concerne le choix des produits et des techniques de production². Elle rend par contre très difficile l'instauration d'une politique de localisation industrielle qui assure une utilisation optimum de l'espace économique. Ce dernier point semble particulièrement important dans une économie ouverte, et tout spécialement dans les pays du tiers monde à économies peu diversifiées qui souffrent de l'absence quasi complète d'entreprises complémentaires (ou entraînés). Une part importante de la production supplémentaire s'effectuera alors dans des entreprises complémentaires situées hors de l'espace. Deux politiques sont dès lors possibles : on peut modifier

¹ Cf. Little and Mirrlees, 1969, p. 64.

² A l'heure actuelle, il semble extrêmement difficile de déterminer, pour l'ensemble des produits industriels, les méthodes de production assurant une allocation optimum des facteurs de production disponibles dans un espace économique. Or, c'est ce calcul qu'un régime libéral effectue dans la mesure où un très grand nombre de firmes — fonctionnant selon des conduites stables et sélectionnées au cours du temps (par élimination des entreprises n'ayant pas choisi des méthodes aussi efficaces que leurs concurrents) — offrent l'ensemble des produits industriels utilisés, à un prix qui reflète l'efficacité des techniques qu'elles utilisent. Comme l'a souligné Hirschman, les personnes capables de prendre des décisions économiques constituent le « facteur de production » le plus rare, notamment dans les pays en développement (cf. Sutcliffe, 1964). Or, l'avantage évident d'une structure industrielle largement diversifiée et complémentaire est justement qu'elle réduit au minimum les décisions, puisque entreprises motrices et entreprises entraînés fonctionnent chacune selon des conduites qui leur sont propres et ne font que répondre, selon des règles bien établies, à des signaux que déclenche l'apparition d'un déséquilibre.

les conduites de l'entreprise en l'incitant (ou en la forçant) à diversifier elle-même sa production dans tous les secteurs où le volume des besoins permet d'atteindre un seuil de rentabilité suffisant. On peut aussi favoriser le développement d'industries de type entraîné, tout en freinant l'accès du marché national aux entreprises extérieures ¹.

¹ Il faut cependant noter que l'implantation délibérée d'industries complémentaires, compétitives sur le plan international, exige souvent un volume d'investissements extrêmement important (cf. la politique de développement du pôle Bari-Tarente [Mezzogiorno] in Sallez, 1972, pp. 146 ss). Elle correspond en fait à une politique de croissance équilibrée dont nous avons déjà montré les inconvénients.

16. CONDUITES COLLECTIVES EFFERVESCENTES, NOVATRICES ET CRÉATRICES

Nous n'aborderons pas le problème des conduites collectives effervescentes, novatrices et créatrices d'autres groupes, et de la société globale tout entière, pour nous concentrer ici sur les conduites nouvelles émergeant au sein de l'ensemble industriel. C'est poser en réalité le problème de l'innovation. Nous l'avons déjà largement abordé, d'abord en ce qui concerne l'innovation technologique dont nous avons vu qu'elle n'était que rarement novatrice et qu'elle s'inscrivait le plus souvent dans un processus d'évolution dialectique et quasiment institutionnalisé : dans la majorité des industries, des chercheurs et des techniciens parfaitement au courant de l'état actuel des connaissances et des techniques cherchent à apporter au produit ou aux méthodes de production des améliorations marginales, répondant à une évolution quasi prévisible des besoins. Les découvertes réellement novatrices ne sont appliquées (i. e. ne deviennent innovations) que dans un nombre réduit de cas. Elles sont alors souvent le fait du hasard mais ne sont de véritables innovations économiquement exploitables que parce qu'elles permettent le passage d'un type de techniques à un autre plus évolué et surtout mieux adapté aux besoins de ses utilisateurs. L'innovation technologique semble donc largement dépendre du niveau de connaissances atteint par une société et de l'habitude, assez largement répandue dans de nombreux secteurs industriels, de rechercher des améliorations marginales à apporter aux produits ou aux méthodes de production, ce que nous pourrions définir comme des conduites régulièrement novatrices plutôt que sporadiquement créatrices.

Mais peut-on alors considérer — en suivant Schumpeter — que le rôle de l'entrepreneur est celui d'un créateur ou d'un innovateur ? Dans une analyse que nous appellerons métastatique ¹, la réponse est parfaitement claire : la comparaison d'une entreprise à deux époques différentes montre que des innovations importantes se sont produites ². L'explication de ces changements

¹ Nous appelons analyse métastatique la comparaison de la situation d'un ensemble à deux périodes successives, où l'on explique la différence entre ses deux états par certaines modifications internes apparues dans l'ensemble ou par l'existence de phénomènes extérieurs. Nous l'opposons à l'analyse dynamique où l'étude des rapports dialectiques reliant les différents éléments d'un ensemble permet de dégager des déterminismes explicatifs du processus de changement de cet ensemble.

² Ce sera pratiquement toujours le cas pourvu que l'intervalle entre les deux observations soit suffisamment grand.

est par contre beaucoup plus ambiguë. Les attribuer à un « entrepreneur » doué de qualités spéciales ne résout rien : si ces qualités sont innées, comment expliquer qu'elles n'apparaissent que dans certaines sociétés et pas dans d'autres ? S'il s'agit de caractères acquis, d'un type de personnalité de base n'apparaissant que dans certaines sociétés, on aurait alors un début d'explication¹. Il resterait cependant à comprendre quelles sont les caractéristiques d'un type donné de société globale qui favorisent le développement de ce genre de personnalité. Posé en ces termes, le problème se rapproche beaucoup de ce que nous appellerons l'analyse dynamique de l'innovation.

En réalité, et nous l'avons déjà souligné², l'étude systématique, et au jour le jour, de l'activité de l'entrepreneur ne permet pas de déceler beaucoup de décisions foncièrement créatrices³, mais plutôt une suite d'ajustements marginaux des conduites de l'entreprise. L'analyse d'une série continue de signes et de signaux reflétant l'évolution de la situation socio-économique et celle des variables économiques influençant l'entreprise incite celle-ci à adapter continuellement ses décisions. Il s'agit donc essentiellement de liberté-carrefour (choix entre différentes possibilités) plutôt que de liberté-innovation ou création⁴. La majorité de ce qu'on considère comme des innovations ne provient pas d'une idée nouvelle surgie dans l'esprit d'un entrepreneur, mais d'une suite de choix dépendant d'interprétations plus ou moins originales de signes et signaux perçus par l'entrepreneur.

L'absence d'innovations — en longue période — peut provenir soit de l'absence de signes et de signaux positifs, soit de leur interprétation défavorable. Dans le premier cas, il n'y aura pas de réaction innovatrice soit parce qu'il n'existe effectivement pas de facteurs capables de provoquer l'apparition de signes et signaux favorables au développement d'un processus d'innovation, soit parce que la transmission de ceux-ci ne se fait pas⁵. Dans le second cas, deux explications sont possibles : la première rejoint l'analyse que nous avons appelée métastatique et attribuerait à l'entrepreneur un certain nombre de qualités intrinsèques qui lui feraient adopter mieux que d'autres individus une interprétation des signes et signaux qu'il perçoit favorable au progrès de sa firme. Mais c'est une seconde explication que nous retiendrons. Elle relie l'attitude de l'entrepreneur à la structure de la société globale ainsi qu'au type d'organisation économique et à son degré de développement⁶.

Nous n'allons pas reprendre systématiquement ici tous les mécanismes conduisant à ce qui peut apparaître, en longue période, comme des innovations

¹ C'est par exemple celle de Weber (1930).

² Cf. 15.

³ Dans son étude de l'entrepreneur mexicain, Derossi (1971) note que son rôle essentiel est davantage d'introduire dans un milieu où elles sont inconnues des méthodes de production et de gestion bien connues ailleurs que de réellement innover.

⁴ Sur les différentes notions de libertés, cf. Gurvitch, 1955, M. Erard, 1967.

⁵ Cf. 14.3.

⁶ On s'aperçoit d'ailleurs que l'apparition et surtout la transmission de signes et de signaux incitant à l'innovation dépend de facteurs étroitement liés (rapports dialectiques) à ceux qui favorisent l'apparition d'une attitude favorable à une interprétation optimum de ces signes et signaux.

et qu'une explication approximative pourrait considérer comme des conduites novatrices ou créatrices, mais nous donnerons cependant un exemple de ce type d'analyse. L'apparition d'une nouvelle entreprise dans un pays constitue probablement l'une des conduites novatrices les plus importantes, mais aussi les plus mal connues¹. Prétendre qu'elle ne dépend que de l'esprit d'entreprise de l'individu qui va, un jour, décider de l'ouvrir est évidemment facile. Malheureusement, cette affirmation n'explique rien et conduit souvent à des politiques socio-économiques incohérentes².

En suivant notre approche, on peut dire que la création d'une entreprise doit être précédée de l'apparition d'un déséquilibre moteur et que celui-ci doit être perçu par un appareil organisé capable d'y répondre. Plus précisément — et en suivant la problématique de ce chapitre — ce déséquilibre doit provoquer l'apparition de signes ou de signaux qu'un entrepreneur doit interpréter selon un mécanisme conduisant à l'innovation³. L'existence d'un marché constitue le déséquilibre moteur essentiel à l'apparition d'une entreprise. Qui dit marché dit demande (existante ou susceptible d'apparaître, par exemple par suite d'une politique de marketing efficace) d'un ou de produits et à un certain prix (i. e. courbes de demande). Cette demande est perçue sous forme de signaux — produit déjà fabriqué et vendu par d'autres firmes, produit importé, et ceci à un prix x — ou de signes — telles entreprises ou tel groupe de consommateurs semblent prêts à acheter ce type de produit, celui-ci existe déjà dans d'autres pays ayant atteint le même niveau de développement, ce produit remplacerait avantageusement tel bien déjà vendu sur le marché, l'entreprise Y va développer telle production et aura donc besoin de produits semi-ouvrés ou de service spécifiques, etc.

¹ L'analyse qui va suivre ne concerne pas un type particulier d'industrialisation qui semble devenir toujours plus important. Il s'agit de l'implantation dans certains pays du tiers monde d'unités de production *labour intensive* qui effectuent certaines parties de la production de firmes multinationales. L'analyse de ce phénomène ressort de l'étude de la localisation industrielle dans un espace supranational ayant aujourd'hui pratiquement les caractéristiques d'une société globale (ou moins en ce qui concerne l'ensemble des pays non-communistes) bien qu'elle soit encore presque entièrement dépourvue d'appareils organisés et de réglementations sociales unifiées. Pour une analyse des mécanismes de localisation de ce qu'on a appelé des *runaway industries*, voir Helleiner, 1973.

² On peut citer l'exemple de l'éducation informelle à orientation technique dont l'un des objectifs implicites est de favoriser l'apparition d'entrepreneurs individuels à qui l'on donne des connaissances techniques suffisantes pour leur permettre d'ouvrir leur propre entreprise (de type artisanal évidemment). Les échecs dans ce domaine sont trop patents pour qu'on s'y attarde (cf. par ex. Foster, 1965). Ils sont dus avant tout à l'ignorance des facteurs qui déterminent l'apparition de conduites novatrices et qu'on ne peut ramener aux seules connaissances techniques d'un procédé de production.

³ On notera que l'ensemble des facteurs explicatifs sont dialectiquement liés et que leur importance respective varie de cas en cas : la description linéaire que nous en donnons ne peut donc qu'approcher une réalité multiforme et en continuelle destruction et restructuration. Nous ne nous en contentons que dans la mesure où il n'existe pas d'autre méthode d'explication de phénomènes multiples liés dialectiquement.

La transmission et l'interprétation de ces signaux sont dialectiquement liées. Comme nous l'avons vu ¹, la communication d'informations socio-économiques dépend certes de la circulation de l'information réelle, mais l'établissement d'un système d'information qui permette sa réception dépend de la capacité d'interprétation des organismes récepteurs, capacité liée elle-même à l'existence d'un champ d'information suffisamment riche. La communication de l'information (sous toutes ses formes) n'est donc qu'un aspect d'un mécanisme d'interprétation de signaux moteurs qui est lié à tous les paliers de l'ensemble industriel et de la société globale. Cette interprétation dépendra notamment aussi de la structure de l'appareil de production de biens et services du pays et de ses relations avec l'étranger, de l'organisation des marchés et des *patterns* de consommation de ses habitants, de la répartition des revenus, du type d'appareils organisés des entreprises (prédominance de grandes firmes monopolistiques ou majorité de petites entreprises individuelles et d'artisanat, liens qui les unissent et notamment appareils communs à plusieurs d'entre elles), du niveau de connaissances scientifiques et technologiques de la main-d'œuvre et des dirigeants, des types de conduites régulières des entreprises, de la structure des statuts et rôles sociaux, des types de règles et modèles prédominants, de l'organisation de l'Etat et de son degré d'intervention socio-économique.

Il serait donc possible d'établir une typologie des comportements d'entrepreneurs face à des signaux moteurs, typologie qui varierait en fonction des types d'ensembles industriels et de sociétés globales dans lesquels ils apparaissent. Dans notre exemple, parmi les facteurs déterminant une interprétation positive des signes et signaux favorable à la création d'entreprises, on mentionnera :

- l'habitude des conduites régulières composant le fonctionnement général de ce type d'entreprises;
- l'insertion dans un système de règles et de modèles conforme à celui adopté dans l'ensemble industriel;
- une bonne intégration dans les champs d'information homogènes et polarisés de l'espace;
- la structure de l'ensemble industriel et notamment les possibilités de nouer des relations techniques amont ou aval et les possibilités de liaisons latérales (et notamment les risques de concurrence et leur type);
- la structure de l'ensemble des producteurs de services et le type de relations qu'il est possible d'avoir avec lui en amont — contribution à la formation de relations techniques (commerce de gros, d'importation), au processus de production (ingénieurs, architectes), services d'entretien, transports, organismes financiers — et en aval — organisation de la distribution, publicité, transports, etc.;
- le degré d'ouverture aux espaces économiques extérieurs et le type de relations pouvant être nouées avec des groupes de ces espaces;

¹ 14.3.

- le niveau de connaissances scientifiques et techniques de l'entrepreneur et du personnel qu'il peut engager, ces connaissances permettant, dans une certaine mesure, de compenser certains des facteurs mentionnés plus haut qui se présenteraient défavorablement ¹;
- l'organisation politique et administrative de l'Etat, ses contrôles sociaux et spécialement ses règles juridiques et administratives;
- une situation économique et politique vécue dans une temporalité de relativement longue durée, donnant aux signaux une signification à moyen et long terme plutôt que celle d'indices de fluctuation dans une temporalité de battements irréguliers;
- la structure et l'évolution des *patterns* de consommation et de distribution des revenus.

Dans le cas d'un pays d'Afrique noire, l'importation d'un bien x en quantité suffisante pour permettre la production dans une zone de coûts favorable (économies d'échelle internes suffisantes) entraînera, en gros, ce type de réactions : l'appareil organisé (entrepreneur) d'un groupement d'activité économique ayant déjà des conduites régulières proches de celles de la future entreprise et vivant le système de règles et modèles caractéristiques de l'ensemble industriel du pays connaît la structure du marché du pays et notamment la valeur des importations du bien x . Cette information lui parvient du fait de son insertion dans un champ d'information grâce auquel il obtiendra un certain nombre d'autres renseignements qui lui permettront d'effectuer une analyse complète du problème. Il sait que l'ensemble industriel est pauvre et très peu diversifié et que les services qu'il pourra se procurer sont peu nombreux et d'une qualité souvent médiocre. Sur le plan des relations techniques, l'ouverture avec l'étranger devient alors un des facteurs clés : la possibilité d'importer de façon régulière, à des prix stables et dans des délais connus, des moyens de production, des matières premières et des produits semi-couvrés, et de recourir à des prestataires de services étrangers devient une condition préalable essentielle à toute décision d'investissement. Les relations avec l'étranger déterminent également les conditions de la concurrence à laquelle la nouvelle firme va se heurter : une grande liberté d'importations (droits faibles et absence de contingents) réduit sensiblement l'intérêt d'un entrepreneur à produire sur place (surtout s'il a déjà d'autres entreprises fabriquant le même produit à l'étranger). Un protectionnisme sélectif, fonction des produits fabriqués dans le pays, constitue un facteur favorable. Il devient même primordial si, comme c'est de plus en plus souvent le cas, il est assorti de clauses limitant les possibilités d'implantation de firmes concurrentes.

Les connaissances technologiques de l'entrepreneur et du personnel qu'il sait pouvoir engager sur le marché local ou à l'étranger jouent un double rôle : Des connaissances technologiques particulières sont indispensables pour la

¹ Le fait de posséder des connaissances technologiques nécessaires à la production d'un bien donné constitue par contre plutôt une partie des signes incitant à organiser sa production.

production d'un certain nombre de biens : l'entrepreneur qui n'est pas capable de se les procurer et de les appliquer — par manque de personnel qualifié ou parce qu'elles sont impossibles à acheter sur le marché mondial — ne peut envisager d'ouvrir une entreprise de ce type. Mais, dans la plupart des secteurs industriels, le niveau de connaissances nécessaire est avant tout fonction de l'environnement de la firme : plus celle-ci est isolée d'un ensemble industriel développé et des groupements complémentaires existant dans les pays industrialisés et moins elle maîtrise les conduites régulières habituelles dans la branche, plus le niveau de connaissances nécessaires pour faire démarrer l'entreprise est élevé. Dans le cas de pays africains à environnement très peu structuré, c'est essentiellement cette seconde fonction des savoirs scientifiques et techniques qui va déterminer les possibilités de réponses à des incitations à la création de nouvelles firmes.

L'organisation politique et administrative de l'Etat et ses règles juridiques et administratives sont largement calquées sur celles des pays européens industrialisés : la plupart des adjonctions aux règles juridiques et administratives visent à combattre certaines situations spécifiques devenues insupportables aux yeux du pouvoir. De trop rares décisions positives concernent la plupart du temps des activités précises que l'Etat a voulu encourager ; très souvent, elles ne touchent qu'une entreprise bien déterminée et ont été négociées avec elle. Faute de connaître l'influence que l'organisation politique et administrative d'un pays peut avoir sur son développement industriel¹, on se contente d'adapter des réglementations censées avoir fait leur preuve ailleurs (i. e. dans les pays industrialisés) de façon à supprimer leurs déficiences les plus criantes. Certains types d'entreprises, moyennes ou grandes, s'adaptent relativement bien à cette situation, d'autant qu'elles retrouvent un type d'organisation qu'elles ont expérimenté ailleurs et que leur présence dans le pays est jugée suffisamment importante pour qu'on soit prêt à négocier avec elles les modalités d'application de la réglementation en vigueur. Pour d'autres types d'entreprises potentielles, les réglementations et l'organisation juridique et administrative peuvent par contre constituer un obstacle quasi insurmontable.

L'entrepreneur potentiel, décidé à ouvrir une petite entreprise industrielle ou artisanale, voire à se lancer dans la production de certains services liés à l'industrie, se heurte d'emblée à une réglementation qu'il ne peut ni comprendre ni connaître, ou dont l'application est impossible dans de petites entreprises et qui risque souvent de l'arrêter définitivement. Or une foule d'activités, accomplies aujourd'hui dans les pays développés par des entreprises industrielles ou de services pourraient l'être, dans le tiers monde, par ce qu'on pourrait appeler des quasi-entreprises (ou, selon l'expression de Singer², un secteur informel). Mais c'est ce type de production qui souffre le plus des réglementations inadaptées existant actuellement dans le tiers monde. Seules des études approfondies faites dans chaque pays concerné permettraient de mettre ce phénomène en évidence.

¹ Cf. 18.1.

² Singer, 1970.

Parmi les réglementations bloquant le développement de quasi-entreprises, on peut mentionner :

- la législation sociale et la garantie d'un salaire minimum qui élève par trop le seuil où la productivité marginale du travail égale son coût, confinant la majorité des travailleurs dans le secteur agricole ou parmi les chômeurs où ces réglementations ne s'appliquent pas ;
- le droit contractuel et la législation fiscale, obligeant à un formalisme que beaucoup ne peuvent appliquer (contrats écrits, comptabilité, etc.) ;
- les lois sur la qualité des produits, l'hygiène et l'urbanisme qui créent entre l'organisation économique traditionnelle et les activités dites modernes un tel saut qualitatif qu'elles interdisent toute évolution progressive du secteur traditionnel ;
- les réglementations économiques qui, sous couvert d'une planification globale qui n'a pas les moyens matériels et humains de s'appliquer ailleurs qu'à quelques secteurs clés, cherchent trop souvent à contrôler toutes les activités économiques, ce qui revient pratiquement à bloquer les secteurs dont on ne peut planifier le développement.

Les vérifications nécessitées par des politiques fiscales qui se veulent modernes, le contrôle des changes et du commerce extérieur et enfin des politiques de crédit très rigides accentuent encore cette tendance à freiner le développement d'entreprises marginales que le Pouvoir ne peut contrôler.

L'organisation politique et administrative favorise donc l'apparition d'entreprises du secteur dit moderne, et surtout des entreprises d'origine étrangère, aux dépens d'un secteur moins bien structuré, dont le développement de type entraîné est pourtant vital. Seul le commerce échappe à cette pression administrative, probablement parce que les législations des pays développés qu'on a voulu adopter étaient elles-mêmes favorables au développement de petits commerçants ayant des entreprises très simplement organisées et jouissant d'une liberté beaucoup plus grande. A l'exception des activités commerciales et para-commerciales, l'entrepreneur potentiel décidé à développer certains produits à faible échelle aura donc de fortes chances d'être arrêté soit parce qu'il contrevient à des réglementations en vigueur, soit parce qu'il n'arrive pas à s'y soumettre ou même simplement à les comprendre. Seul un petit groupe d'entrepreneurs, généralement déjà installé dans le pays ou surtout à l'étranger, bénéficiera donc de la possibilité de répondre à des incitations à produire pourtant largement perçues et favorablement interprétées.

Ce sont par contre les gros investisseurs, et spécialement les étrangers, qui sont le plus sensibles au conflit entre les temporalités de leurs groupements et celles de la société globale dans laquelle ils veulent s'insérer¹. Dans les sociétés globales du tiers monde prédomine un temps de longue durée². Sous la pression de l'élite occidentale, vivant dans un temps en avance sur

¹ Sur la notion de temporalité, voir Gurvitch, 1963, ch. XIII (vol. II).

² Sur la terminologie utilisée, voir Gurvitch, 1963, vol. II, pp. 341-344.

lui-même, certaines classes intermédiaires sont prises dans un temps de battements irréguliers. Ces conflits de temporalités débouchent périodiquement dans des temps-surprises ou explosifs où les masses les moins structurées entrevoient, un instant, la possibilité de changements fondamentaux. Au niveau des appareils organisés, le temps en avance sur lui-même des élites au pouvoir ne peut l'emporter sur le temps de longue durée et de battements irréguliers de la société globale, et se transforme en temps-surprise ou, comme l'appelle aussi Gurvitch, en temps « trompe-l'œil » : l'apparente stabilité des gouvernements masque en réalité un temps en retard sur lui-même où des hommes cherchent à tout prix à conserver un pouvoir qu'ils n'ont pu définir dans une temporalité cyclique où sa transmission serait assurée sans à-coup et qu'ils s'attendent à perdre, de force, pratiquement chaque jour.

L'entrepreneur occidental, vivant dans un temps en avance sur lui-même (ou éventuellement d'alternance entre avance et retard) et de relativement longue durée, se heurte violemment à la temporalité des sociétés globales en émergence. Sa main-d'œuvre, ses collaborateurs, ses relations d'affaires vivent dans une temporalité de longue durée, en retard sur elle-même, et admettent difficilement les contraintes d'horaires et de délais. Mais ce sont surtout les temps-surprises et explosifs de la société globale et de ses appareils organisés qui vont devenir un élément fondamental de toute décision d'investissement. Dans la mesure où l'existence de son entreprise dépend de décisions politiques et administratives et des réglementations sociales établies par l'État, le futur entrepreneur doit s'insérer dans le temps de battements irréguliers qui les caractérise. L'entrepreneur accepte donc ces temps de battements irréguliers et adopte un temps-surprise qui modifie radicalement ses analyses et ses conduites. Ses calculs de rentabilité, ses décisions d'investissements, le choix de ses méthodes de production, la détermination de sa politique de vente et de prix de ses produits s'en ressentent.

Pour certains types d'entreprises, l'adaptation des méthodes de production à une temporalité surprise reste possible et la décision d'ouvrir une entreprise sera prise. Ces adaptations reviennent toutes à réduire la durée d'amortissement du capital et le volume des fonds propres soumis à des risques politiques et économiques. Elles expliquent la forte rentabilité des investissements étrangers dans le tiers monde et le peu de bénéfice que les pays hôtes en retirent. Pour d'autres secteurs, où ces adaptations sont plus difficiles, les décisions d'investissements restent très rares, ce qui explique en partie la structure particulière de l'industrie de nombreux pays en développement.

L'entrepreneur du tiers monde ne rencontre pas ces mêmes conflits de temporalités. Vivant dans la temporalité de sa société, il ressent moins nettement les effets du temps-surprise, ou en tout cas il est obligé de les accepter. Tout au plus s'efforce-t-il d'orienter ses activités vers les secteurs qui lui paraissent le moins sensibles aux changements du pouvoir et des réglementations sociales¹. Ne pouvant se protéger comme l'entrepreneur

¹ La relative stabilité des règles concernant la propriété foncière explique l'attrait des placements immobiliers parmi les classes bourgeoises de nombreux pays du tiers monde.

étranger de l'instabilité politique et économique, les nationaux envisageant d'ouvrir une entreprise seront donc moins sensibles que lui au temps de battements irréguliers qui va influencer la vie de leur firme.

La structure et l'évolution des *patterns* de consommation et de distribution des revenus est le dernier facteur que nous examinerons parmi ceux qui modifient l'interprétation de signes et signaux favorables à la création d'entreprises. En réalité, l'évolution de ces structures est étroitement liée au problème des temps sociaux, d'abord parce que ceux-ci déterminent la durée prévue de fonctionnement de l'entreprise — et l'intérêt de l'entrepreneur aux structures de consommation — ensuite parce que la perception des temps sociaux détermine directement les prévisions d'évolution de ces structures. Sur ce plan encore l'entrepreneur étranger est favorisé puisque la comparaison avec d'autres pays connaissant une évolution socio-économique parallèle lui permet de prévoir l'évolution des *patterns* de consommation et de devancer, par ses investissements, une demande qui a de fortes chances de se développer selon des schémas semblables.

En résumé, l'innovation que constitue l'apparition d'une nouvelle entreprise dans un pays du tiers monde a fort peu de chances de provenir d'un individu (ou d'un groupe) n'exerçant pas une activité indépendante, aux conduites régulières proches de celles qui caractériseront son entreprise. Le plus souvent, il aura exercé ces activités à l'étranger, ce qui améliore son intégration au champ mondial d'information, lui facilite les contacts avec des groupements étrangers (entreprises industrielles et producteurs de services), lui permet d'acquérir davantage de connaissances scientifiques et techniques, lui aide à se conformer à des règles juridiques et administratives étrangères au système d'idées et de valeurs et de règles et modèles du pays, et enfin augmente ses chances de prévoir l'évolution des *patterns* de consommation de ses habitants. Son insertion dans des temporalités différentes de celles qu'il connaît l'oblige cependant à renoncer à toute une gamme d'activités où les profits à court terme sont trop faibles pour compenser les risques que lui font courir les temps-surprises ou même explosifs qui caractérisent les appareils organisés de la société dans laquelle il souhaite ouvrir son entreprise. *A contrario*, tous ces facteurs défavorisent l'entrepreneur potentiel local qui trouve, dans chacun d'eux, des obstacles presque insurmontables. Seule l'absence d'entreprises étrangères dans un secteur déterminé peut compenser son handicap et l'inciter à ouvrir, malgré tout, sa propre firme.

Cette absence d'investissements étrangers peut provenir de facteurs défavorables à la production dans le pays de ce type de biens : absence de signes ou signaux favorables (marché insuffisant notamment) ou éléments conduisant à une interprétation défavorable de ces signaux (échelle trop réduite, impossibilité d'appliquer les conduites régulières en usage ailleurs, structure de l'ensemble industriel trop peu développé, absence de services clés, manque d'ouverture avec l'étranger, impossibilité de se procurer les connaissances scientifiques et techniques nécessaires à la production, évolution défavorable des *patterns* de consommation). L'entrepreneur local a alors fort peu de chances de réussir ou même d'être tenté d'ouvrir ce type d'entreprise. Mais l'absence de concurrence peut aussi être due à des mesures économiques prises

par l'Etat — droits de douane, contingentements, limitation des investissements étrangers — ou à l'impossibilité d'adapter les structures de production à une temporalité de battements irréguliers caractéristique des entreprises étrangères implantées dans le tiers monde. Dans ces deux cas, l'entrepreneur local est relativement favorisé et pourra éventuellement arriver à une interprétation favorable de signes et signaux l'incitant à lancer la production d'un nouveau bien. Cela ne concerne cependant, dans la plupart des pays, qu'un nombre réduit de produits.

17. STATUTS ET ROLES SOCIAUX

Dans les pays développés occidentaux, un certain nombre de statuts sociaux sont privilégiés, par les revenus qui y sont attachés et par le pouvoir — économique ou politique — auquel ils correspondent. Ils sont partiellement hérités de types de sociétés globales antérieures (noblesse par exemple), mais ils s'appuient aujourd'hui surtout sur la fortune (héritée ou fraîchement acquise) et sur la réussite scolaire. Ils sont liés à des rôles essentiels au maintien des structures politiques et sociales du système et à la croissance de son économie. Nous allons tenter de montrer que la structure des statuts et des rôles sociaux possède une justification fonctionnelle qui explique sa solidité, en dehors des pressions conservatrices des classes sociales qui en bénéficient directement. Nous examinerons ensuite si cette justification subsiste dans des pays non encore industrialisés qui sont tentés — voire forcés — d'adopter des mesures qui tendent à instaurer le même type de rapports sociaux.

L'efficacité du système de statuts sociaux provient d'abord de sa relation avec une hiérarchie de rôles, essentiellement économiques : ils permettent d'attirer des individus préparés à remplir une fonction donnée là où leurs savoirs ainsi que les conduites régulières et les règles et modèles auxquels ils se soumettent sont utilisés le plus efficacement¹. A chaque rôle socio-économique correspond donc un statut qui s'est adapté au cours de l'Histoire de façon à concorder avec le type d'aspirations de ceux qui sont appelés à l'occuper. Le statut de chef d'entreprise par exemple a longtemps été confondu avec celui de propriétaire du capital, car on estimait que celui-ci était le seul à pouvoir diriger efficacement une firme². Il en est dissocié aujourd'hui que les méthodes modernes de gestion exigent davantage de connaissances, et que les motivations du propriétaire paraissent moins importantes que les capacités d'atteindre les objectifs fixés³.

¹ Cf. Harbison et Myers, 1959, p. 124.

² La doctrine libérale a toujours défendu le statut privilégié des propriétaires de capitaux en démontrant que la richesse était la preuve d'une activité économique efficace (i. e. d'un rôle bien rempli) et le moyen nécessaire à la poursuite de ce rôle.

³ Il semble néanmoins que les dirigeants des grandes entreprises continuent à se recruter dans un milieu très fermé (bourgeoisie d'affaires, aristocratie financière, grands commis de l'Etat). Cf. Erickson, 1959; Chevalier, 1970; Monjardet, 1972.

Sur le plan idéologique, la croyance fermement ancrée de l'égalité des chances de chaque individu — au moins à sa naissance — justifie les avantages attachés à certains statuts qui correspondent aux rôles considérés comme les plus importants. Cette égalité des chances individuelles, à laquelle se rattache, au moins aux Etats-Unis, une véritable mythologie de l'ascension sociale¹, se traduit surtout par des statuts liés à la réussite scolaire ou professionnelle.

Pour certains², le système de formation scolaire et universitaire, développé pour accroître l'efficacité des cadres scientifiques, économiques et politiques d'un pays, servirait avant tout de système de sélection de ceux qui pourront remplir des fonctions économiques et sociales que les membres de la classe au pouvoir ne peuvent occuper (parce qu'ils ne sont pas assez nombreux ou qu'ils n'ont pas les connaissances pour le faire), mais qui sont nécessaires au fonctionnement du système ou à sa survie : personnel scientifique et technique, personnel de gestion, fonctionnaires, enseignants, juristes, cadres militaires, médecins, architectes, etc. L'accès au pouvoir économique s'obtient moins par l'école (ou l'université) que par héritage ou par de longues années dans des fonctions qui provoquent l'acceptation de types de conduites, de règles, de modèles et même d'idéologies — donc d'un rôle social bien défini — auxquels correspondent des statuts spécifiques. L'égalité par la sélection scolaire ne concerne donc que des rôles — et des statuts — complémentaires, essentiels à la survie du système mais qui sont davantage à son service qu'ils n'en profitent vraiment. L'élite intellectuelle bénéficie néanmoins d'un statut privilégié, statut qu'elle tend également à transmettre à ses descendants dans la mesure où l'égalité devant le système de sélection scolaire n'est elle aussi qu'un mythe³ favorisant le maintien du *statu quo*.

Les statuts rattachés à un certain nombre de rôles sociaux se traduisent d'abord par des revenus relativement élevés, un contact plus aisé avec les tenants du Pouvoir économique et politique, voire un accès direct aux leviers de commande, une bonne intégration dans un milieu socio-culturel orienté vers la satisfaction des besoins de la classe privilégiée et la communion au sein d'un Nous-élite privilégié de la société⁴. Ce dernier point explique probablement mieux que tout autre les aspirations guidant le choix d'une profession. On remarquera d'abord qu'aux yeux de l'adolescent la scolarité est la seule voie d'accès à un statut privilégié. Or cette voie ne conduit pratiquement ni aux plus hauts revenus, ni au Pouvoir, mais ouvre simplement la porte aux statuts que nous avons qualifiés de complémentaires, et qui

¹ Le vedettariat (cinéma, *show-business*, sport) constitue probablement aujourd'hui une des pièces maîtresses d'un système de valeurs reliant les statuts sociaux aux seuls mérites personnels.

² Cf. Dore, 1971 et 1972.

³ Cf. Coleman et coll., 1966; Bourdieu, 1967; Bourdieu et Passeron, 1970; Baudelot et Establet, 1971; Dore, 1971; Husén, 1972.

⁴ La personnalité de base des bénéficiaires de ces statuts paraît bien accordée aux caractéristiques les plus prégnantes de la société globale : œuvres culturelles (esthétique), langage, conduites régulières (modes, snobismes, mœurs), mentalités collectives (savoirs, croyances, sentiments, besoins, intérêts, attitudes, opinions collectives; règles et modèles sociaux).

correspondent aux fonctions indispensables à la survie du système mais non à celles d'organisation de la production proprement dite¹. Les revenus attachés à ces statuts ne sont pas aussi élevés que les profits tirés d'activités productives, qu'il s'agisse soit de traitements versés par la collectivité (Etat) ou par des entreprises à leurs employés supérieurs et qui sont fixés de façon à assurer un recrutement suffisant (ou à conserver des cadres expérimentés), soit de revenus de professions libérales et ceci malgré des pratiques malthusiennes dans l'organisation (et surtout l'accès) de certaines professions qui permettent à leurs membres d'améliorer leurs revenus².

Très schématiquement, on aurait donc deux groupes de statuts privilégiés : on classerait dans le premier les propriétaires de capitaux — entrepreneurs ou individus pouvant le devenir — qui ont ou qui peuvent aspirer aux statuts les mieux considérés et surtout aux revenus les plus élevés ; le second comprendrait des technocrates dont les rôles sont indispensables à la survie du système et dont les statuts — théoriquement ouverts à tout le monde — s'acquerraient par ascension au sein d'un système de sélection scolaire ou professionnel. Les statuts de ce groupe doivent être suffisamment attractifs pour garantir un recrutement optimum. Ils doivent surtout offrir à leurs bénéficiaires ainsi qu'à tous ceux qui pensent pouvoir y accéder un jour³ des avantages tels qu'ils se sentent réellement favorisés (ou susceptibles de l'être) par le type d'organisation sociale (et de distribution des revenus) existant⁴.

Le statut privilégié des détenteurs de capitaux a, dans un système capitaliste, plusieurs fonctions : c'est d'abord une incitation à l'investissement et à la gestion efficace des unités de production ainsi qu'un moyen d'attirer des individus dynamiques et soucieux de leur intérêt particulier vers des activités directement productives. C'est ensuite le moyen de mobiliser, aux mains d'une minorité habituée à investir, la plus grande partie du surplus écono-

¹ Même dans les pays industrialisés où les tenants du pouvoir économique bénéficient de statuts nettement privilégiés, les aspirations professionnelles d'enfants en âge de scolarité ne visent que rarement ce type de statuts. Cf. Rousson, 1965; McClelland, 1961; et sur la relative stabilité des aspirations sociales dans différents pays, cf. Inkles et Rossi, 1956. A l'inverse, on constate que la majorité des chefs d'entreprises sont, aujourd'hui encore, des hommes sans formation universitaire (cf. OCDE, 1970b). La même constatation a été faite par Nafziger (1970) au Nigeria.

² Friedmann et Kuznets (1945) ont montré que l'American Medical Association arrivait à obtenir une hausse continue des revenus de ses membres en limitant l'accès à la profession. Kessel (1958) étudie cette même association en termes de monopole. Voir également Sellier, 1970, ch. III et IV.

³ La conviction de pouvoir accéder un jour à un statut donné, surtout si cette ascension n'est censée dépendre que de ses propres mérites, joue probablement un rôle décisif dans l'acceptation de statuts sociaux très inégaux et des systèmes socio-économiques dont ils dépendent. C'est probablement un des facteurs essentiels du maintien de la propriété privée du capital et des statuts qui s'y rattachent dans les pays occidentaux développés.

⁴ Pour Goldner et Ritti (1967), les carrières professionnelles offertes aux cadres de l'industrie — et leurs salaires élevés — ne seraient qu'un moyen de mieux intégrer à l'entreprise des spécialistes qui n'auront jamais de postes de management mais à qui l'on veut donner l'illusion du pouvoir ou au moins de la réussite sociale.

mique¹. Mais c'est aussi une façon d'accorder aux entrepreneurs une autorité — au moins morale — qui leur permette d'imposer des mesures économiques, politiques et sociales favorables aux entreprises ou aux secteurs économiques les plus productifs : mieux leurs statuts sont acceptés par l'ensemble de la société, meilleures seront les conditions faites aux activités économiques qui leur sont liées. La réussite de l'entreprise et celle de l'entrepreneur sont dialectiquement liés (implication mutuelle), et la remise en cause de cette relation suffit à bloquer le système économique si elle ne s'accompagne pas de la prise du pouvoir économique et du transfert de la propriété du capital à des groupements différents ou à l'Etat. Ces mêmes statuts privilégiés assurent aux entrepreneurs l'appui d'autres groupements — et notamment des organismes de financement — sans lesquels ils ne pourraient maintenir ni leur pouvoir, ni même les entreprises qui leur apportent tant d'avantages.

Sanction d'un rôle social bien tenu, le statut d'entrepreneur est donc aussi le moyen de remplir un rôle essentiel à la survie du système socio-économique.

Dans les pays du tiers monde, et plus spécialement en Afrique, tout se passe comme si le système de statuts et de rôles sociaux caractéristiques des pays occidentaux industrialisés n'avait été transféré qu'en partie. En Afrique noire par exemple, les statuts privilégiés rattachés aux fonctions d'entrepreneur sont pratiquement inexistantes². L'organisation économique et politique de ces pays durant la période coloniale l'explique en partie : le gros des colons, qui manifestement bénéficiaient des statuts les plus avantageux, travaillaient dans le secteur primaire (agriculture et mines) ou dans l'administration. S'ils travaillaient dans le secteur secondaire ou tertiaire, c'était presque toujours à titre d'employés d'entreprises métropolitaines. Les seuls véritables entrepreneurs étaient des immigrants marginaux (ne provenant pas de la métropole) qui s'adonnaient au commerce ou, plus rarement, exploitaient de petites entreprises artisanales. Les statuts de ces privilégiés de seconde zone — généralement des Indiens ou des Pakistanais en Afrique de l'Est, des Grecs, des Libanais ou des Syriens en Afrique du centre et de l'Ouest — n'ont jamais eu, aux yeux de la population locale, l'attrait que présentaient ceux des véritables colonisateurs qui se trouvaient presque tous être des fonction-

¹ Remarquons que la théorie classique, partant de la réalité observable au XIX^e siècle, a toujours considéré que l'épargne était entièrement investie (l'équilibre de sous-emploi de Keynes reposant presque entièrement sur le refus de cette hypothèse). Sa concentration en des mains expérimentées était dès lors souhaitable, à la fois parce qu'elle permettait de réduire la consommation des masses et parce qu'elle donnait à ceux qui faisaient les investissements les plus productifs les moyens de les poursuivre. Aydalot (1971) note que cette hypothèse sert encore aujourd'hui de base à la plupart des modèles de croissance (pp. 43-44).

² Ou en tout cas ne sont encore que rarement perçus. Cf. Cart et Rousson, 1967; Mitchell, 1966; Foster, 1965. La richesse semble par contre conserver tout son prestige (v. Agblemagnon, 1966) et peut, à moyen terme, modifier l'attitude des jeunes face à certaines professions (dans la mesure évidemment où l'adolescent peut entrevoir une possibilité d'entrer dans cette profession, ce qui n'est pas le cas dans l'organisation actuelle des études secondaires et supérieures où seul l'échec scolaire conduit au choix d'une profession de ce type).

naires, des employés ou des techniciens, c'est-à-dire des gens ayant acquis leur statut social par la réussite scolaire ou éventuellement professionnelle¹.

Dès l'Indépendance, les privilèges rattachés aux fonctions que l'on peut appeler technocratiques ont apparu encore plus clairement, dans la mesure où la formation d'une administration nationale calquée sur celle de l'ancienne colonie a permis l'embauche de tous les nationaux scolarisés, tout en leur offrant un statut similaire à celui que l'ancienne métropole offrait à ses cadres expatriés². Dans tous ces pays, des statuts privilégiés — qui se traduisent par les revenus les plus élevés, l'accès au pouvoir économique et politique³ et l'intégration dans un milieu socio-culturel considéré comme réellement privilégié — sont liés à des fonctions ou à des rôles sociaux qui sont nécessaires au bon fonctionnement du secteur directement productif, mais qui ne sont pas eux-mêmes productifs⁴. Et, à l'inverse de la situation que nous avons en pays industrialisé, les statuts correspondant aux fonctions productives sont bien inférieurs. Ils sont encore souvent ceux d'étrangers que l'on souhaite voir quitter le pays, mais que l'on ne sait comment remplacer puisque le seul système de formation professionnel connu — le système scolaire — ne correspond pas aux besoins de ce secteur⁵.

En pratique, ce sont donc des individus relativement peu scolarisés qui tentent de s'introduire dans le secteur tertiaire ou, par le biais de l'artisanat, dans le secteur secondaire⁶. Mais ils se heurtent alors à toute une série de barrages : leurs statuts étant peu enviés, on ne voit pas de raisons de leur faciliter la tâche ; n'ayant pas d'accès au pouvoir, ils ne peuvent imposer l'établissement de conditions plus favorables à leurs activités. Surtout, la classe privilégiée adopte les règles et les modèles des sociétés industrielles occidentales, ce qui lui permet de justifier son statut avantageux. Grâce à un système scolaire calqué sur celui de ces mêmes pays, elle va pouvoir recréer une structure socio-économique similaire. Cela se traduit notamment par des réglementations sociales totalement inadaptées aux besoins d'une économie encore très peu développée et par la nécessité, pour les entrepreneurs issus du secteur traditionnel, d'adopter des conduites régulières, des règles et des

¹ La situation est différente dans d'autres régions. Aux Indes, la stagnation économique qui a marqué la première moitié du XX^e siècle a souvent été attribuée à des phénomènes tels que les castes et les systèmes de valeurs inadaptés. Mais Bagchi (1970) suggère qu'elle serait plutôt due à la stagnation des entreprises britanniques et aux obstacles qu'elles dressaient à l'encontre des entrepreneurs indiens plutôt qu'à l'absence d'esprit d'initiative de ceux-ci.

² Cf. Lloyd, 1967, p. 147.

³ Cf. Myrdal, 1957 (pp. 54 ss. éd. française); Kuznets, 1963 (p. 52). Sur la prise du pouvoir par l'intelligentsia en Afrique de l'Ouest, voir Diop, 1971, pp. 213-231.

⁴ Sur le rôle et la composition des élites dans le tiers monde, on consultera notamment : Lloyd, 1971, pp. 128-141; Lloyd, 1966; Lipset et Solari, 1967; Leach et Mukherjee, 1970.

⁵ Dans les pays industrialisés, une longue expérience professionnelle — pratiquement impossible à acquérir dans des pays du tiers monde à économie très peu développée — constitue le système de formation le plus fréquemment utilisé. Il a l'avantage de transmettre non seulement des connaissances mais encore tout un ensemble de règles et de modèles sous-tendant des conduites régulières dont l'assimilation est primordiale.

⁶ Cf. Lloyd, 1966, p. 8; Lloyd, 1967, pp. 145-146; Marris et Somerset, 1971, ch. 3 et 9.

modèles ou, en d'autres termes, une façon de mener leurs affaires qu'ils maîtrisent relativement mal. A l'opposé, l'élite intellectuelle, grâce à l'apport et surtout la sélection du système scolaire, s'adapte remarquablement bien aux nouvelles structures sociales très proches de celles mises en place par la colonisation. Cette assimilation est d'autant plus aisée que cette élite bénéficie souvent de revenus la mettant au niveau des classes privilégiées des sociétés occidentales¹.

Mais celui qui n'a pas franchi tous les obstacles de la carrière scolaire est doublement handicapé² : il n'a pas acquis les modes de pensée et d'action qui lui permettraient de s'intégrer dans la société nouvelle et il n'est pas prêt à remplir un rôle efficace au sein de cette société. Il a d'autant moins de chances d'y parvenir que son statut social, et plus particulièrement son niveau de vie, ne lui permettent pas de s'intégrer à la classe privilégiée et d'adopter ses modes de vie et de pensée³. La filière scolaire conduisant directement à des fonctions salariées et aux statuts privilégiés qui s'y rattachent, ceux qui ont interrompu leurs études sont les seuls à s'orienter vers des fonctions d'entrepreneur. N'ayant pas d'autres possibilités d'améliorer leur statut, ils acceptent les conditions difficiles qui accompagnent le démarrage de petites entreprises indépendantes⁴. Ils sont cependant les seuls à le faire, et leur relative incompetence contribue à maintenir très bas le statut d'entrepreneur. Dans les pays industrialisés, les privilèges rattachés à la réussite scolaire et professionnelle ne se justifient que dans la mesure où ils doivent attirer vers des tâches relativement spécialisées, et nécessitant une très longue formation, des gens qui tenteraient sinon leur chance dans des entreprises où leur réussite serait plus rapidement et surtout mieux récompensée. Dans le tiers monde, le peu d'attrait du statut d'entrepreneur, et les chances relativement réduites — ou en tout cas très mal perçues — de succès dans ce secteur, obligent à repenser les avantages à accorder à ceux qui remplissent des fonctions d'entrepreneur.

L'amélioration de leur statut social peut s'obtenir par un accroissement sensible de leurs revenus. Cela risque alors de conduire à l'apparition d'une bourgeoisie extrêmement riche et enviée, source d'instabilité sociale d'autant plus dangereuse que le pouvoir politique reaterait probablement aux technocrates de la fonction publique⁵. On peut y parvenir par des mesures visant

¹ Cf. Morrisson, 1968, pp. 231-232; de Sousa, 1970, pp. 68-70.

² „Entry to the elite and subsequent character of this group are thus determined by the educational system.” Lloyd, 1967, p. 136. Cf. également Marris et Somerset, 1971, pp. 55 ss.

³ Pour Hagen (1962), l'impossibilité d'accéder au statut de l'élite par les mêmes voies qu'elle (réussite scolaire dans notre cas) constituerait un des moteurs les plus efficaces de l'initiative individuelle et du développement de l'esprit d'entreprise. Voir aussi Marris et Somerset, 1971 (notamment ch. 3).

⁴ Sur l'apparition d'entrepreneurs due au need for achievement ou au loss of status respect, voir McClelland, 1961, et Hagen, 1962, p. 185. Sur le choix d'une profession d'entrepreneur comme moyen d'accéder à un statut plus élevé, voir Brown, 1973.

⁵ A moins que les deux rôles ne s'entremêlent étroitement, les fonctionnaires consacrant alors une part de leur temps à des affaires privées d'autant plus florissantes que leur fonction officielle leur donne de nombreux passe-droits.

à protéger les entrepreneurs et les commerçants locaux de la concurrence étrangère (qu'il s'agisse de firmes étrangères ou de ressortissants étrangers installés dans le pays). Ces mesures vont des facilités fiscales au monopole légal accordé à des nationaux pour certains produits ou groupes de produits, en passant par les prêts bancaires spéciaux et les facilités de tout ordre accordées à ses nationaux. Vont dans la même direction toutes les réformes législatives visant à adapter à la situation locale, et notamment aux très petites entreprises, les réglementations héritées de la colonisation. Ces tentatives, tout à fait dans la ligne néo-libérale, améliorent sensiblement les statuts des petits entrepreneurs et leur permettent souvent d'amasser des capitaux relativement importants.

Il n'est pourtant pas certain que cette nouvelle classe de capitalistes soit formée de ceux qui sont les plus aptes à assurer le développement industriel du pays. Ils vont plutôt étoffer les groupes de fonctionnaires et d'employés déjà privilégiés et aider à asseoir leur pouvoir économique et politique. Les capitaux qu'ils amassent rapportent davantage s'ils servent à satisfaire les besoins de ces privilégiés (commerce de produits de luxe, construction de logements de haut standing, etc.) que s'ils sont investis dans des industries que leurs propriétaires ne seraient pas capables de gérer¹. Mais l'attrait pour des fonctions d'entrepreneur peut aussi provenir d'une réduction du risque qu'elles font courir. En effet, les statuts qu'on y acquiert dépendent directement de succès ou d'échecs dont on saisit souvent mal les raisons. L'amélioration des conditions de fonctionnement de l'entreprise et de son environnement (législation, protection douanière, monopole légal...) contribue à réduire ces risques : en donnant la priorité au développement d'entreprises (industrielles et commerciales) privées, l'Etat accroît sensiblement les chances de succès de l'entrepreneur et les rend plus apparentes.

Une autre possibilité serait de mieux utiliser les produits du système scolaire, ou, en d'autres termes, d'orienter vers les secteurs productifs des gens qui jusqu'alors ne se sont intéressés qu'à la fonction publique ou à des emplois de technocrates dans des entreprises étrangères, parce que c'étaient les seules voies qui leur permettaient d'accéder aux statuts privilégiés auxquels leur formation leur donnait droit. Cette solution semble aujourd'hui d'autant plus réaliste que les débouchés traditionnels de ces jeunes cadres sont pratiquement bouchés.

Le développement d'entreprises industrielles ou commerciales publiques ou semi-publiques a déjà permis à plusieurs pays d'orienter vers les secteurs

¹ Pour un essai d'explication de l'absence d'investissements industriels par les bénéficiaires de profits, voir Aubrey (1957), p. 397, et Bauer et Yamey (1957), pp. 134 ss. On pourrait remarquer avec Pirenne que chaque phase de l'histoire économique voit apparaître une nouvelle classe capitaliste. L'industrialisation du tiers monde devrait donc suivre la même règle et ne serait pas le fait des capitalistes actuels (commerçants, fonctionnaires, spéculateurs). Pour une illustration de ce phénomène dans le cas de l'industrialisation européenne, voir Bairoch, 1972, p. 1129. Pour Hoeslitz, 1960 (ch. III) et 1963, les innovateurs proviendraient souvent de groupes marginaux, voire anomiques.

secondaires et tertiaires un certain nombre de leurs jeunes universitaires¹. Cette solution permet d'offrir à l'entrepreneur un statut relativement indépendant de la façon dont il remplit le rôle qui lui est assigné et supprime l'incertitude liée à toute entreprise indépendante. Elle crée aussi un passage entre les carrières ouvertes traditionnellement aux cadres scolarisés et des fonctions d'entrepreneur qu'ils ne savent souvent pas comment aborder. Elle leur évite d'avoir à assurer le démarrage d'une entreprise (industrielle ou commerciale) conférant à celui qui s'y attache un statut peu enviable, sans commune mesure avec celui offert à un jeune employé des secteurs public ou privé. Elle n'est cependant possible que pour de grandes entreprises.

Toutes ces solutions n'ont toutefois qu'une portée limitée dans la mesure où elles supposent une extension du nombre de bénéficiaires de statuts — et par là même de revenus — privilégiés. La plupart des pays du tiers monde ne sont pas à même d'offrir à tous les cadres dont ils auraient besoin, et qu'ils sont déjà actuellement en train de former, les statuts qu'ils leur ont accordés jusqu'ici. A un moment où le nombre de diplômés des écoles secondaires, professionnelles et supérieures commence à dépasser assez sensiblement les possibilités d'absorption traditionnelles, il paraît pratiquement impossible d'orienter ces cadres vers les secteurs de production traditionnels et informels, dans la mesure où ils ne peuvent y obtenir le type de revenus auxquels ils aspirent et qui sont sans commune mesure avec leur productivité réelle (au moins à court terme)².

De nombreux pays font ou vont faire face à une situation paradoxale, caractérisée par une pléthore de jeunes diplômés sans emploi qui pourraient, moyennant certains remaniements apportés à l'organisation de leurs études, occuper des fonctions extrêmement productives dans le secteur secondaire ou tertiaire. Mais la structure actuelle des statuts sociaux, et les privilèges accordés à certains types de cadres, empêchent le développement de ces nouvelles professions directement orientées vers les secteurs de production³. L'arrivée sur le marché de l'emploi d'un nombre grandissant de jeunes gens scolarisés obligera pourtant la plupart des pays en développement à revoir complètement les statuts, et en particulier les revenus, accordés jusqu'ici aux intellectuels.

Il est certain que cette réduction du niveau de vie des classes privilégiées constituera une mesure véritablement révolutionnaire qui, à terme, risque

¹ Sur le problème des entreprises publiques ou semi-publiques et les solutions adoptées par différents pays, on consultera notamment : Friedmann et Garner, 1970; Hanson, 1959; Khera, 1964; Loxley et Sanl, 1972; Panglaykim et Palmer, 1969; Prakosh, 1962; Tiano, 1968; Turvey, 1968; The Economic and Social Studies Conference Board, 1968.

² „The point is that remunerations are determined not by the functions and requirements of the job actually performed, nor by market forces relating to supply and demand, but rather by the qualifications of the man holding the job. These qualifications may often be needlessly high, or have no relation to the job to be done, as a result of previous standards set by expatriate employees or colonial officials, under different types of administration or job classifications.” (Singer, 1970b, p. 71.)

³ Les revenus élevés que l'on est obligé d'accorder au personnel expatrié pour le conserver semblent jouer un rôle non négligeable dans le maintien de certains statuts sociaux privilégiés (cf. Jolly, 1968).

de modifier assez radicalement les conditions d'existence des élites du tiers monde, mais elle est inévitable si l'on veut absorber le nombre grandissant de chômeurs intellectuels et utiliser efficacement des gens capables de remplir des fonctions productives, et que l'aspiration à un niveau de vie trop élevé empêche, souvent pendant des années, de s'intégrer dans le processus de production¹.

On comprend mieux dès lors que certains soient tentés de stopper l'expansion de la classe privilégiée en agissant sur le système de sélection qui lui donne accès. On propose ainsi souvent la suppression du système d'éducation ou son remplacement par des types de formations informelles qui ont l'avantage d'offrir une formation manuelle et intellectuelle mieux adaptée aux besoins, sans pour autant conférer un droit quelconque à un statut privilégié. On vise ainsi essentiellement à réduire le nombre de ceux qui acquièrent un droit à un type d'existence que le niveau de développement économique ne permet d'accorder qu'à un très petit groupe.

Le chômage d'intellectuels, ou simplement de gens scolarisés ou dotés de qualifications techniques, constitue l'élément le plus apparent de la pression qui s'exerce sur la classe dirigeante. Nous pensons cependant qu'en agissant uniquement sur le système de formation on ne fait que modifier les mécanismes d'accès aux groupes privilégiés, sans pour autant supprimer la tension créée par l'existence d'une minorité privilégiée à laquelle chacun souhaite appartenir. Il est donc probable que la seule solution à des inégalités sociales, d'autant plus fortement ressenties que les espoirs de promotions disparaissent, passe par le rétablissement d'une hiérarchie plus fonctionnelle des statuts et rôles sociaux, et par une réduction sensible du revenu et du niveau de vie des cadres de ces pays. Le véritable bouleversement des structures sociales que ces changements supposent (restructuration de l'ensemble des idées et des valeurs — et notamment des idéologies — des conduites régulières, etc.) explique la vigueur de l'opposition qu'ils rencontrent. Il n'est cependant pas certain que les classes au pouvoir réussissent à maintenir des privilèges exorbitants qui n'ont pas, comme c'était et comme c'est encore le cas dans les pays industrialisés, une certaine justification fonctionnelle.

¹ On a pu observer aux Indes que de nombreux intellectuels préféraient attendre souvent plusieurs années dans l'espoir d'obtenir un poste dans l'administration plutôt que de s'engager dans des emplois subalternes qui leur enlèveraient tout espoir de promotion ultérieure. Le niveau des revenus pour le poste convoité est tel qu'il est plus avantageux d'attendre un emploi pendant dix ou quinze ans plutôt que d'entrer immédiatement dans la vie active. Cf. Blaug, Layard et Woodhall, 1969. Sur la logique de ce comportement, voir Eicher, Zalla, ... 1970.

18. MENTALITÉS COLLECTIVES ET PERSONNALITÉS DE BASE

18.1 IDÉES ET VALEURS

Comme les autres éléments de ce palier, les idées et les valeurs sociales constituent la part la plus fluide et la plus cachée d'une réalité sociale en perpétuels mouvements de déstructuration et de restructuration¹. Elles sont en rapports dialectiques avec l'ensemble des autres paliers, et si elles déterminent leurs structures, elles en dépendent aussi étroitement. Leur prégnance sur les personnalités de base et les méthodes d'analyse encore balbutiantes qu'on leur applique en font l'aspect le plus mal connu et le plus discuté de l'analyse sociologique.

Il nous paraît donc impossible d'entreprendre une analyse systématique et exhaustive d'un problème où dominent les prises de positions pseudo-scientifiques, toujours fortement teintées d'idéologies. Entre un déterminisme marxiste où l'ensemble des idées et des valeurs dépendent des rapports de production dans la société globale, certaines utopies socialistes où l'homme nouveau (ayant une personnalité de base entièrement neuve) modifiera non seulement les idées et les valeurs de la société, mais l'ensemble des structures sociologiques, et le mythe libéral d'une personnalité de base totalement indépendante des structures sociales qu'il considère comme adaptées dans tous leurs paliers à la nature universelle de la race humaine, le choix ne peut être que subjectif.

Les seuls points qui nous intéressent sont en réalité les rapports dialectiques existant entre certains aspects des idées et des valeurs et la croissance d'un ensemble industriel. En d'autres termes :

— Y a-t-il rapports dialectiques d'antinomie entre certains types d'idées et de valeurs, et la croissance d'un ensemble industriel ou d'une forme particulière de celui-ci ? (Certaines idées ou valeurs sont-elles incompatibles avec la croissance industrielle ?)

— Ya-t-il des déterminismes reliant l'évolution de certains types d'idées et de valeurs et le développement économique d'une société ? (L'évolution de certaines idées et de certaines valeurs peut-elle entraîner la croissance de l'industrie ?)

¹ Cf. Gurvitch, 1963.

— Ya-t-il rapports dialectiques de réciprocité de perspectives ou d'implication mutuelle entre certaines idées et certaines valeurs et le développement d'une structure industrielle déterminée? (Idées et valeurs et secteur industriel évoluent-ils nécessairement simultanément?)

Même simplifiée en ces termes, la question reste extrêmement difficile. Les études spécifiques de certains types d'idées et de valeurs dominantes dans une société particulière ou au sein de certains de ses groupements sont trop nombreux pour que nous les citions ici. Même si elles laissent souvent paraître des types d'idées et de valeurs à première vue incompatibles avec un développement industriel rapide, il est rare qu'elles posent le problème en ces termes. La plupart de ces études n'examinent d'ailleurs pas systématiquement les rapports dialectiques existant entre ces idées et ces valeurs et l'ensemble des structures sociales. Elles ne donnent aucune indication sur leur évolution probable.

Pour prendre quelques exemples historiques, propres aux sociétés industrialisées, mentionnons les croyances chrétiennes¹ conduisant à l'interdiction du prêt à intérêt, que la société précapitaliste a pu d'abord contrebalancer en recourant à des groupes non chrétiens et qu'elle a fait ensuite évoluer. L'incompatibilité longtemps proclamée entre le christianisme et l'idéologie marxiste et sa condamnation des rapports de production capitaliste semble aujourd'hui dépassée puisque de nombreux chrétiens arrivent, au sein même de leur Eglise, au même type d'analyse économique et sociale. Autre exemple, le mythe du libéralisme, pourtant extrêmement contraignant, s'accommode aujourd'hui relativement bien d'un interventionnisme croissant, les changements des réalités socio-économiques permettant peu à peu de remplacer la participation passive par une action volontariste. Dernier exemple, l'idéologie marxiste, et notamment dans son aspect utopique où elle prévoit un changement radical des structures sociologiques, et plus spécialement des idées et des valeurs conduisant à une libération de l'homme, s'est montrée suffisamment contraignante et mobilisatrice pour avoir conduit de nombreux pays à une révolution socio-économique radicale. Elle n'a pourtant pas empêché l'établissement de régimes politico-économiques où la notion de liberté est aux antipodes de celle dont rêvaient les auteurs de ces révolutions.

Ces quelques exemples ne prouvent pas qu'un système d'idées et de valeurs incompatible avec certains types de développement doive obligatoirement disparaître de lui-même, mais ils montrent cependant que son évolution est possible même si elle est difficile à prévoir et surtout à expliquer. Il reste néanmoins que les rapports dialectiques très forts qui lient le système d'idées et de valeurs d'une société à l'ensemble des autres paliers de la réalité sociale rendent très difficile toute politique de changement qui ne porterait que sur l'un de ceux-ci. L'antinomie dialectique qui apparaîtrait alors entre les nouvelles structures sociales et des idées et des valeurs restées sans changement enlèverait à ces politiques toute leur efficacité. Toute action sur l'un des paliers de la réalité sociale doit donc s'appuyer sur une bonne connaissance

¹ Inspirées d'Aristote.

des idées et des valeurs de cette société et doit être accompagnée de mesures facilitant leur évolution. Davantage qu'une antinomie entre les idées et les valeurs d'une société et le reste de sa structure sociologique, il faudrait donc compter avec leur rigidité plus forte et surtout avec des difficultés beaucoup plus importantes à trouver des moyens pratiques de les faire évoluer dans la direction souhaitée ¹.

Remarquons qu'une évolution trop rapide de certaines idées et de certaines valeurs peut également créer un rapport dialectique d'antinomie avec d'autres paliers. Nous avons notamment mentionné combien les intérêts et les besoins des classes privilégiées du tiers monde (spécialement ceux qui déterminent leur niveau de consommation) — et le mode de vie qu'ils impliquent — étaient incompatibles avec la capacité de production de ces pays et freinaient leur croissance industrielle, sans parler évidemment des tensions et de l'instabilité sociales et politiques qu'ils suscitent ².

L'évolution des idées et des valeurs peut, si elle est trop lente, freiner celle des structures sociales. Mais peut-elle à l'inverse être accélérée et entraîner l'évolution de ces structures ou provoquer le développement économique ou social d'un pays. Un certain nombre d'actions, voire de politiques, ont été mis en place dans la plupart des pays en développement, dont le but est — au moins en partie — de faire évoluer certaines idées et certaines valeurs sociales. Ces interventions ont pour objectifs d'adapter les idées et les valeurs aux besoins d'une économie en voie d'industrialisation et de développement. Dans la mesure où elles constituent la part appréciable des efforts de très nombreux gouvernements en vue de développer leur pays et où elles absorbent une part importante de l'aide étrangère, on doit admettre qu'on attribue aux modifications d'idées et de valeurs qu'elles sont censées entraîner une fonction déterminante dans le processus de développement du pays.

Comme nous l'avons déjà remarqué, l'action directe et organisée au niveau des idées et des valeurs est extrêmement difficile à mettre en œuvre. Elle s'exerce surtout par le développement et la propagation d'idéologies et d'utopies au sein de groupements d'intérêts socio-économiques (syndicats, groupes de pressions) et d'activité politique (partis et corps politiques) ou au sein de Nous-communautés ou communions généralement en rapports (dialectiques) de polarisation avec le reste de la société globale ³. L'importance des rapports dialectiques de polarisation ou d'opposition dans le développement d'une idéologie nouvelle, et dans sa capacité à réellement modifier les opinions et les attitudes, en fait un instrument extrêmement difficile à manier en vue de réellement modifier les idées et les valeurs sociales dans une direction

¹ On peut d'ailleurs considérer que la mobilisation des masses ou de certains groupements au sein de partis politiques ainsi que l'effort de politisation et la démocratisation ou la pseudo-démocratisation du Pouvoir permettant d'intéresser et de mobiliser la population sont les moyens les plus fréquemment utilisés jusqu'ici dans ce but.

² Cf. notamment 17.

³ Bien que ces idéologies et ces utopies s'appuient le plus souvent sur des oppositions de classe, il est extrêmement rare qu'elles mobilisent réellement l'ensemble d'une classe sociale.

favorable au développement économique et social d'une société. Ces méthodes se sont surtout montrées efficaces pour obtenir les sacrifices nécessaires à la défense du pays attaqué ou à celle d'une classe sociale à laquelle certains Nous-communions s'identifient¹. La possibilité de réellement mobiliser la population et de lui faire accepter les sacrifices nécessaires constituerait probablement un facteur extrêmement favorable au développement d'un pays². Mais, nous l'avons vu, et malgré les espoirs qu'y mettent de nombreux gouvernements, elle reste très aléatoire.

D'autres politiques ont peut-être davantage d'influence sur les idées et les valeurs sociales. Mais si elles résultent de décisions conscientes de groupements ou d'appareils organisés de la société globale, leurs conséquences au niveau des idées et des valeurs sont par contre généralement très mal perçues, et l'influence que ces idées et ces valeurs nouvelles vont avoir sur l'ensemble des structures sociologiques reste, pour l'essentiel, complètement inconnu.

Les réglementations sociales (ou contrôles sociaux) modifient de façon importante les idées et les valeurs d'une société et de certains de ses groupements. Elles sont établies de façon délibérée (par l'Etat ou par certains groupements), mais ce n'est pas ce changement qui est recherché puisqu'il est la plupart du temps ignoré ou alors sciemment nié³. Souvent même, les objectifs poursuivis par de telles politiques sont diamétralement opposés à ceux qui sont finalement atteints par suite des bouleversements de certaines idées et de certaines valeurs qu'elles entraînent ou en tout cas qu'elles favorisent. Nous verrons par exemple⁴ que l'école, calquée dans la plupart des pays du tiers monde sur le modèle occidental, et chargée de transmettre des savoirs théoriquement indispensables au développement économique et social de la nation, y introduit surtout un système d'idées et de valeurs étrangères à celles de la société globale. Apparaissent alors non seulement des conflits psycho-sociaux graves pour des individus qui ne sont plus intégrés à leur propre société et qui ne sont pas vraiment admis dans une société occidentale à laquelle ils n'appartiennent pas, mais encore une rupture entre différents paliers de la société globale, qui hoque tout processus de développement. Les besoins matériels et culturels de l'élite scolarisée, et les conduites quotidiennes, les modes et les snobismes qu'ils déterminent, deviennent rapidement incompatibles avec son niveau de revenu (lui-même limité par la capacité de production du pays).

¹ La fusion en un Nous-communauté ou même communion d'une société globale ou d'une classe sociale s'est toujours faite contre quelque chose (pays ennemis, classe exploitante ou alors classe exploitée qui se révolte), quitte au besoin à s'inventer de pseudo-ennemis, mais jamais pour atteindre un objectif économique ou social. Il ne semble pas en effet que les pays communistes européens, URSS comprise, y soient réellement parvenus, et les dirigeants chinois eux-mêmes recourent largement à la notion de défense d'une révolution menacée. Malgré certains signes positifs, on ignore cependant encore si leur action idéologique a vraiment réussi à modifier durablement les mentalités de base du peuple.

² Cf. 11.6.

³ Pour être plus précis, disons que l'on reconnaît aux contrôles sociaux que l'on imperte de l'étranger le pouvoir de modifier les mentalités collectives, de « moderniser » la société, mais on ignore tout du processus de changement et de la nature exacte de ces nouvelles mentalités.

⁴ 33.2. Cf. également 17.

Le bouleversement des valeurs crée, au niveau des statuts sociaux, une rupture entre une classe privilégiée de fonctionnaires et d'employés supérieurs et la majorité de la population. La scolarité devient pratiquement la seule voie d'accès à la classe supérieure et supprime la possibilité d'obtenir un statut élevé dans le secteur productif, réduisant ainsi les chances d'innovation à partir d'un secteur peu structuré où les entrepreneurs les plus dynamiques pourraient s'enrichir ¹.

Les croyances, les idéologies et surtout les attitudes et les opinions dominantes de cette classe privilégiée la rendent particulièrement apte à vivre dans une société moderne en voie de restructuration. Elles sont indispensables au développement d'une industrie et d'un secteur tertiaire directement imités de ceux des pays occidentaux industrialisés et gardant avec lui des contacts nombreux et étroits. Une firme multinationale, par exemple, ne peut fonctionner que si le personnel qu'elle engage ainsi que ses relations d'affaires pensent et agissent comme elle en a l'habitude, son avantage essentiel sur des firmes nationales étant justement de pouvoir appliquer partout des conduites régulières (et des règles et modèles) bien rodées ailleurs et qu'elle maîtrise parfaitement ².

On les a crues nécessaires au développement de l'agriculture, car l'aide des pays développés au tiers monde ne peut comporter autre chose que le transfert des connaissances et surtout des modes de production (et notamment des conduites régulières) ayant fait leurs preuves ailleurs. Elle suppose donc une forme de rationalité, ou en d'autres termes un ensemble d'idées, de valeurs, de règles et de modèles conformes à ceux des classes paysannes occidentales. L'école semble alors le moyen le plus efficace d'assurer la transformation des savoirs, mais surtout des mentalités paysannes. Or rien ne prouve que ces nouveaux modes de production — et surtout les mentalités différentes qu'ils supposent — soient les plus efficaces possibles, mais ce sont les seuls que les pays développés puissent proposer au tiers monde.

Nous avons mentionné cet exemple parce qu'il s'agit, avec l'agriculture, du secteur où il apparaît aujourd'hui le plus clairement que la transformation des mentalités ne peut pas constituer, à elle seule, un moyen de transformer les méthodes de production. Dans les campagnes, et en tout cas tant que la scolarité ne touche pas l'ensemble des enfants, on ne va pas à l'école pour devenir un meilleur paysan, mais parce que c'est le seul moyen — ou en tout cas le moyen le plus efficace — de quitter l'agriculture. On a alors mis en cause le contenu et les méthodes d'enseignement manifestement inadaptés à une économie agricole très peu productive. Dans de nombreux pays africains, on a donc mis en place des écoles dites informelles, extérieures au système scolaire normal et centrées sur la formation agricole et sur l'artisanat para-agricole. Elles ne réussissent cependant à préparer à ces professions que dans la mesure où elles n'offrent que très peu de possibilités de poursuivre une carrière scolaire normale, leurs élèves étant alors forcés de rester dans l'agriculture.

¹ Cf. 17.

² Cf. 15.

Toutes les expériences actuelles montrent que les mentalités nouvelles, transmises par le système scolaire, sont incompatibles avec une agriculture traditionnelle. Une agriculture moderne, compatible avec les mentalités collectives transmises par les systèmes scolaires des pays industrialisés, supposerait une productivité incomparablement plus élevée — et par conséquent une réduction spectaculaire de la population agricole, impossible même à concevoir dans la plupart des pays du tiers monde¹. En réalité, le rythme de progrès que l'agriculture du tiers monde est capable de supporter ne suppose qu'une évolution graduelle de certaines idées, valeurs, règles et modèles. Cette lente maturation des mentalités est incompatible, en tout cas à l'heure actuelle, avec une scolarisation de type occidental.

En résumé, l'éducation s'avère un moyen remarquablement et même trop efficace pour transmettre un type de mentalités collectives. Mais, comme on connaît mal la structure de ces mentalités, et leur lien avec le système d'éducation, son utilisation reste très aléatoire et ses résultats négatifs peuvent dépasser ses effets positifs.

Le Droit constitue un second aspect des contrôles sociaux permettant une action plus ou moins organisée sur les mentalités collectives. Si on peut admettre une relation (dialectique) de réciprocité de perspectives entre l'évolution des systèmes juridiques occidentaux et les mentalités collectives de la société globale, il n'en est pas de même des pays du tiers monde qui adoptent simplement l'ensemble du Droit des pays développés. Si l'emprise de ce Droit sur les mentalités n'est pas complète — bon nombre de règles inapplicables tombent en désuétude — elle reste cependant relativement importante sur certains points. On peut citer notamment, en droit constitutionnel, l'attachement à des formes démocratiques devenues sans signification et qui empêchent le développement d'attitudes et d'idéologies mieux adaptées à la situation socio-politique du pays. L'absence de toute possibilité pratique d'alternance du pouvoir autre que le coup d'Etat dans la plupart des pays africains crée une attitude politique très particulière : aucune alternative à la plupart des solutions gouvernementales aux problèmes politiques, économiques et sociaux ne peut être avancée et encore moins discutée, sous peine d'apparaître comme une attaque intolérable du Pouvoir. Or les procédures très complexes d'établissement d'une politique de développement cohérente suppose une pluralité d'opinions et d'idées qui puissent être confrontées à la réalité sociologique et servir à l'influer. Le monolithisme des opinions, des intérêts et des besoins collectifs bloque leur évolution, surtout parce qu'il réduit au silence et à l'inaction des groupes souvent importants et capables de proposer au pays des alternatives qui, si elles n'étaient pas adoptées, pourraient au moins confirmer l'efficacité des choix gouvernementaux. Il empêche d'autant plus toute réflexion politique à long terme que les groupes au pouvoir sont eux-mêmes accaparés par des tâches administratives urgentes, et par la défense de positions d'autant plus menacées qu'il n'existe aucune règle, largement admise, garantissant leur maintien au pouvoir, ni même le respect de leur liberté ou de leur vie. Cette instabilité politique se répercute sur

¹ Cf. 2.1.

certaines valeurs intangibles dans d'autres sociétés et dont les modifications peuvent être incompatibles avec leur type d'organisation économique ¹.

Un droit privé et administratif importé de l'étranger peut rapidement entrer en conflit avec les règles et les modèles, les attitudes, les intérêts et les besoins collectifs : les mentalités de certains groupes dits modernes s'y adaptent rapidement, accentuant alors la coupure avec les producteurs traditionnels dont les activités ne peuvent plus évoluer normalement et se rapprocher de celles du secteur moderne. Le gap créé par la nouvelle législation empêche l'évolution graduelle des mentalités de ceux qui n'ont pas eu la chance d'être entièrement intégrés dans le secteur moderne (notamment par l'école).

La législation sociale (salaire minimum garanti, allocations familiales, droit à la retraite, aux soins médicaux gratuits, aux congés de maladie et de grossesse, limitation du droit de licenciement, etc.) contribue à créer un système de valeurs inadapté au niveau de développement du pays. Certains groupes se voient accorder des droits — qu'ils considèrent alors comme normaux, liés aux droits mêmes de la personne humaine — auxquels la majorité de la population ne peut même pas rêver. Il s'établit alors deux systèmes de valeurs distincts, correspondant à deux classes sociales devenues presque impénétrables. Ces valeurs qu'elle a parfaitement intégrées, la classe privilégiée est prête à tout pour les défendre. Or si elles constituent un facteur de blocage du développement économique ², elles risquent surtout d'instaurer un climat d'instabilité sociale et politique grave, surtout lorsque l'accès à cette classe bénéficiaire d'un système de valeurs tellement privilégié devient plus difficile ³.

La religion, et surtout la morale, sont moins faciles à utiliser en vue d'une action spécifique sur les mentalités collectives. Leur relative homogénéité à l'échelon mondial, accentuée par les moyens modernes de communications et par l'existence d'appareils organisés (organisations gouvernementales ou privées) multinationaux ou mondiaux, contribue cependant à développer dans les pays du tiers monde un système d'idées et de valeurs mal adapté à leur réalité sociologique.

A l'opposé des pays communistes qui considèrent le palier des œuvres culturelles comme un facteur déterminant de la forme des mentalités collectives de leur société, et qui s'efforcent de l'utiliser en fonction des objectifs socio-économiques qu'ils se sont fixés, la doctrine libérale attache une grande importance à la liberté de pensée, d'expression et de culture. Elle admet que l'ensemble des œuvres culturelles est le reflet des mentalités collectives de la société. On peut semble-t-il admettre qu'il y a, dans les pays occidentaux, de forts rapports dialectiques liant les mentalités collectives aux œuvres culturelles. Ces rapports dialectiques facilitent l'évolution graduelle et harmonieuse des mentalités tout en renforçant l'unité et la prégnance sur l'ensemble

¹ Si les restrictions dans la circulation des personnes, la liberté d'opinion ou de presse dérangent peu les entreprises étrangères implantées dans le tiers monde, il en va tout autrement du respect de la propriété privée du capital qui, dès qu'elle est remise en question, modifie sensiblement leur attitude.

² Cf. 17.

³ Le système scolaire — qui contribue à développer ce système de valeurs — restant le moyen d'accès quasi unique à cette classe sociale.

des paliers de la réalité sociale. Le refus d'admettre l'influence des œuvres culturelles sur les mentalités collectives (et spécialement sur les idées et les valeurs)¹ empêche de comprendre la nature des tentatives faites (notamment dans les pays de l'Est) pour les utiliser sciemment en vue de modifier ces mentalités. Il empêche aussi d'étudier sérieusement l'influence de la culture occidentale transplantée presque sans changement dans les pays du tiers monde où elle devient un facteur important de l'évolution des mentalités collectives, rompant les rapports dialectiques d'implication mutuelle qui devraient exister entre elles et l'ensemble des structures sociales.

Si l'influence sur les mentalités collectives des pays du tiers monde de l'unification des connaissances scientifiques, des savoirs techniques, des arts (au sens large) et de la littérature reste pratiquement inconnue, on peut cependant admettre qu'elle contribue au développement de mentalités collectives homogènes. Mais ce sont surtout les communications sociales (radio, télévision, cinéma, presse)² et les communications entre individus, rendues plus faciles par le développement de moyens de communication rapides (postes, téléphone et surtout voyages facilitant les contacts personnels avec d'autres sociétés) qui jouent un rôle fondamental dans ce processus d'unification des mentalités et d'harmonisation des valeurs sociales à l'échelon international.

En résumé, l'ensemble des politiques pratiquées dans le tiers monde dans le domaine des contrôles sociaux et des œuvres culturelles contribuent à recréer, dans des structures sociales bien différentes, le système d'idées et de valeurs des pays occidentaux développés. Ces mentalités nouvelles créent, sur plusieurs points, des rapports d'antinomie dialectique qui peuvent aller jusqu'à bloquer le développement du pays (système de statuts sociaux inadaptés, besoins de consommations incompatibles avec le niveau de développement industriel, organisation politique mal définie, etc.)³.

Mais, par ailleurs, peuvent-elles être source de croissance industrielle, voire de développement économique généralisé? La réponse, quasi unanimement acceptée, serait oui. Des mentalités modernes sont indispensables au démarrage d'un processus de développement, elles en seraient même souvent à l'origine⁴. Nous adopterons cependant une attitude beaucoup plus nuancée. S'il est probable que certaines idées ou valeurs dites modernes soient indispensables

¹ Refus qui n'est cependant pas total puisque certains groupes s'opposent — aujourd'hui sans beaucoup de succès il est vrai — aux expériences culturelles réellement opposées à leurs mentalités.

² Pour une bibliographie sur le problème des communications de masse en Afrique, on consultera Hachter, 1971.

³ En dehors des effets que peuvent avoir ces mentalités inadaptées sur des pays encore peu développés économiquement, on peut se demander si cette unification des mentalités à l'échelle mondiale n'est pas dangereuse pour l'humanité. L'Histoire montre en effet une perpétuelle restructuration de mentalités en situation de réciprocité de perspective ou même de polarisation: les oppositions dialectiques qu'elles recréent facilitent leur adaptation aux changements continus de l'ensemble des structures sociales, le progrès provenant tour à tour de chacune d'elles, en différentes parties du monde.

⁴ Cf. les travaux sur le processus de modernisation dans l'agriculture, sur le rôle des mentalités nouvelles dans l'apparition d'entrepreneurs dynamiques, etc. Voir par exemple les bibliographies de Brode (1969) et de Rogers (1966).

à tout processus de développement ¹, celles-ci sont loin de représenter l'ensemble des idées et des valeurs des sociétés occidentales, et il reste à trouver le moyen de les acquérir isolément.

En réalité, et nous abordons ici le troisième point dont nous souhaitons parler dans ce chapitre ², il doit y avoir des rapports dialectiques d'implication mutuelle entre les idées et les valeurs d'une société et l'ensemble de ses structures sociales. Ces rapports dialectiques entraînent à la fois l'adaptation des idées et des valeurs et celle des structures sociales. Aussi l'implantation de mentalités occidentales dans les pays du tiers monde implique — sous peine de contradictions stérilisantes — l'adoption de structures sociologiques similaires. Et, à l'inverse, la décision d'adopter — en raison de leur efficacité supposée — les structures sociologiques des pays occidentaux développés, et spécialement leurs structures de production, oblige à accepter en même temps leur système d'idées et de valeurs.

Les difficultés à réussir ce transfert simultané, dues notamment à la prégnance des structures traditionnelles et à l'attrait d'autres systèmes sociaux (et spécialement des systèmes socialistes), explique peut-être le peu d'efficacité des politiques actuelles de développement et les ruptures dans les rapports dialectiques d'implication mutuelle qu'on cherche à recréer plus ou moins artificiellement entre mentalités et structures sociologiques.

Ces rapports d'implication mutuelle rééquilibrent et renforcent les structures établies. Nous pensons donc que si l'harmonisation des structures globales n'est ni automatique, ni définitive, et si elle peut, en courte période, aller jusqu'à la rupture, elle n'en constitue pas moins un facteur clé bloquant toute tentative d'établissement graduel de nouvelles structures sociales qui soient radicalement différentes du modèle occidental actuel. Un changement, même profond, de certains éléments de structures sociales — par exemple du système économique — remplacerait l'implication mutuelle entre structure sociologique et mentalités collectives par un rapport dialectique de polarisation, conduisant inmanquablement à l'échec des réformes mises en place. A l'inverse, tout essai de transformation des idées et des valeurs — à supposer qu'on trouve les moyens de le faire — resterait sans effet sans un changement parallèle de l'ensemble des structures sociologiques (notamment de l'organisation de la production — rapports entre propriétaires du capital et travailleurs par exemple — des appareils organisés, des réglementations sociales, des œuvres culturelles, des conduites régulières, des statuts et des rôles sociaux). Ce phénomène a été parfaitement compris par les pays communistes, qui s'efforcent d'agir à tous les paliers de la réalité sociale ³. Les mécanismes de transfert des idées et des valeurs entre sociétés globales (notamment par le canal des œuvres culturelles — connaissances, esthétique et surtout littérature et communications sociales) impliquent une rupture quasi complète avec des systèmes sociologiques différents, rupture que seuls de grands pays — ou des groupes de plusieurs pays — peuvent économiquement supporter.

¹ Rationalité de pensée et d'action, esprit logique par exemple.

² Cf. p. 111.

³ Reste évidemment à savoir si les méthodes utilisées sont réellement les bonnes.

On notera que la démarche sociale-démocrate — par opposition au marxisme — envisage une évolution graduelle des structures sociologiques, évitant ainsi d'avoir à modifier brutalement des mentalités collectives qui restent très rigides, l'exemple des pays de l'Est étant assez probant sur ce point. La pensée utopiste élude par contre complètement le problème en présentant l'image de l'âge d'or où de nouveaux rapports d'implication mutuelle sont créés entre une structure sociologique entièrement nouvelle et des mentalités collectives complètement transformées. Elle évite ainsi — et c'est ce qui la rend inopérante — d'expliquer comment se fait le changement. Dans l'esprit des marxistes, et c'est là qu'ils rejoignent les utopistes¹, la révolution prolétarienne suffit à assurer l'apparition d'idées et de valeurs nouvelles, en rapports dialectiques d'implication mutuelle avec les nouvelles structures sociales que l'on décide d'instaurer.

Les pays du tiers monde, qui manquent déjà de modèles d'organisation sociologique nouveaux, convenant mieux à leur niveau de développement économique et social, voient donc toutes leurs possibilités d'évolution bloquées par l'impossibilité où ils se trouvent d'instaurer de nouveaux systèmes d'idées et de valeurs correspondant aux quelques changements structurels qu'ils pourraient envisager. Leur dépendance presque totale face aux idées et aux valeurs des pays développés (occidentaux ou de l'Est) réduit sensiblement leurs possibilités d'innovation à d'autres niveaux (particulièrement à celui de l'organisation économique) et explique bien la relative incohérence de leurs tentatives de modification de tel ou tel aspect de leur organisation socio-économique.

En conclusion, on aura toujours, dans une temporalité de longue durée, un rapport dialectique d'implication mutuelle entre les idées et les valeurs d'une société et le reste des structures sociologiques. Cette implication mutuelle assure la stabilité et la cohérence du système sans bloquer son évolution graduelle, mais elle freine considérablement l'application de changements volontaires de certains éléments des structures sociologiques. L'homogénéité grandissante des idées et des valeurs à l'échelon mondial (Chine exceptée) réduit sensiblement les possibilités des pays du tiers monde d'instaurer des structures sociologiques particulières, mieux adaptées à leur niveau de développement socio-économique. L'espoir d'une rupture radicale avec le système actuel d'idées et de valeurs, parallèle à un changement profond de l'ensemble des structures sociologiques, ressemble davantage à une utopie — certes mobilisatrice — qu'à une politique réellement applicable. Les idées et les valeurs qu'une révolution créerait sont caractéristiques d'une temporalité explosive et ne semblent pas pouvoir se prolonger au-delà du temps, toujours relativement bref, durant lequel les masses passives fusionnent en des communes actives.

Cependant, une meilleure connaissance des mécanismes d'évolution des idées et des valeurs d'une société et une attitude plus favorable des pays riches face à des changements dans des régions sous-développées pourraient, à l'avenir, augmenter les chances de succès de réformes des structures sociales

¹ Cf. L. Erard, 1967.

dans cette partie du monde. Il est possible également que l'opposition grandissante du tiers monde face à des pays nantis dont on perçoit toujours mieux la chance, mais aussi les faiblesses, contribue à recréer un rapport dialectique de polarisation¹ capable de mobiliser, autour d'une idéologie devenue agressive, des peuples qui ne supporteraient plus l'injustice que représente une répartition trop inégalitaire des richesses dans le monde. Le tiers monde recréerait alors, à l'échelle planétaire, l'idéologie mobilisatrice dont le socialisme et le marxisme ont su montrer l'efficacité au sein des sociétés industrialisées occidentales des XIX^e et XX^e siècles. Peu importe alors qu'elle s'appuie sur une morale de la Justice ou sur une théorie de l'exploitation, dans la mesure où elle entraînerait un changement suffisant des idées et des valeurs pour rendre possible l'instauration de nouvelles structures sociologiques qui risqueraient bien de mettre directement en cause le développement actuel des pays industrialisés.

18.2 RÈGLES ET MODÈLES SOCIAUX

Nous n'étudierons pas ici systématiquement les règles et les modèles sociaux qui constituent l'infrastructure de plusieurs autres paliers de la réalité sociale et qui sont à la fois trop abstraits et trop riches pour pouvoir faire l'objet d'une analyse globale. Ce que nous avons dit au sujet des idées et des valeurs s'applique d'ailleurs en partie à l'ensemble des mentalités collectives (et donc aux règles et aux modèles sociaux).

Les rapports dialectiques entre règles et modèles sociaux et conduites régulières et irrégulières (novatrices et créatrices) soulèvent cependant ici un problème particulier : la plupart des conduites régulières apparaissant au sein d'un ensemble industriel sont en rapport (dialectique) de réciprocité de perspectives avec des règles et des modèles. L'étude systématique de ceux-ci, au niveau de chaque entreprise, faciliterait leur transfert vers les pays du tiers monde et permettrait de remplacer les mécanismes traditionnels d'acquisition de conduites régulières (par l'expérience) par des transferts directs, notamment dans le cadre d'un enseignement centré sur l'organisation et la gestion industrielle².

Sur un plan plus général, la prégnance des règles et des modèles constitue souvent un obstacle important à des changements rendus nécessaires à d'autres paliers, dans le cadre d'une politique de développement économique plus rationnelle. Ils bloquent notamment souvent l'évolution des réglementations sociales³. Avec les idées et les valeurs, les règles et les modèles freinent en particulier toutes les tentatives d'amélioration du système scolaire, notamment lorsqu'elles touchent à son rôle de sélection sociale.

¹ Voir *supra*.

² Cf. 15.

³ Qu'on songe aux difficultés qu'ont tous les pays démocratiques à limiter le droit de la propriété foncière ou à mettre sur pied une politique économique tant soit peu interventionniste.

Nous retiendrons donc que les règles et les modèles sociaux agissant au niveau des formes de sociabilité, des groupements, des classes sociales et de la société globale, les imprègnent dans tous leurs paliers et donnent à ceux-ci une rigidité beaucoup plus grande que la variété et la fluidité des règles et des modèles observés ne le laissent supposer. Toute politique de développement qui tenterait de mettre ces règles et ces modèles entre parenthèses sous prétexte que leur perception est trop aléatoire ou que leurs effets sont négatifs irait à l'échec. Or les moyens de modifier la réalité sociale à ce palier sont encore très mal connus¹. Il est probable que c'est à ce niveau que la nécessité de politiques spécifiques à chaque pays, voire à chaque entreprise, serait la plus grande, toute généralisation risquant par trop de masquer les véritables caractéristiques d'une réalité extrêmement mouvante.

18.3 SIGNES ET SIGNAUX SOCIAUX

L'explication économique — mise en lumière de rapports dialectiques, de corrélations, de liaisons fonctionnelles ou causales — relie des phénomènes et des situations économiques entre eux. Or, la plupart de ces liaisons n'ont de sens que si un phénomène X influence des décisions d'agents économiques. La pluralité et la complexité des enchaînements conduisant à la modification d'une variable détournent l'économiste de leur étude systématique. En adoptant une attitude différente et en étudiant dans le détail un certain nombre de rapports dialectiques et de déterminismes caractéristiques de l'évolution de variables socio-économiques, il devient évident que les décisions des agents économiques ne dépendent souvent pas directement de modifications de variables économiques, de phénomènes spécifiques ou de situations données, mais de la façon dont ces changements sont perçus. Les agents économiques ne réagissent pas à un phénomène nouveau, mais aux signes et signaux qu'il déclenche. Leurs réponses dépendent donc de l'existence de ce (ou de ces) phénomènes, mais aussi de la nature de ces signaux et de ces signes, de leur transmission, de leur réception et de leur interprétation². Un recours plus fréquent à la notion de signe et de signal modifierait sensiblement la compréhension de la plupart des rapports dialectiques et des déterminismes formant le système d'explication de l'économie politique. Il

¹ Cf. 18.1.

² Par analogie, on peut dire que le téléspectateur est satisfait de savoir qu'il voit, avec son poste de télévision, un spectacle donné au même moment dans une ville X. Il est pourtant évident qu'il ne voit ce spectacle que parce qu'on a mis en place tout un système de transmission destiné à le lui présenter. Il ne verra donc pas les spectacles qui ne sont pas télévisés (i. e. pour lesquels on n'aura pas mis en place un système d'enregistrement, de transmission et de décodage de signaux radio-électriques); il manquera les programmes qu'il ne veut pas regarder; il ne pourra pas capter les chaînes de télévision dont l'émetteur est trop éloigné ou que son poste récepteur n'est pas prévu pour capter; il subira enfin des phénomènes extérieurs qui perturberont ou supprimeront certaines émissions (orages, pannes de courant, etc.). L'existence d'un spectacle n'est donc pas suffisante pour expliquer son apparition sur un écran de télévision.

permettrait de comprendre pourquoi seuls certains groupements sont influencés par telle variable économique, pourquoi la situation socio-économique modifie les réactions à des phénomènes ou à des mesures économiques pourtant similaires, pourquoi enfin certains mouvements économiques ne sont perçus que s'ils atteignent une amplitude donnée ou s'ils sont accompagnés d'autres phénomènes complémentaires bien précis.

Prenons l'exemple de la théorie classique de la formation des prix en situation de concurrence. En dépit des hypothèses, acheteurs et vendeurs ne connaissent pas leurs courbes de demande et d'offre. Les producteurs — et à fortiori le nouveau producteur susceptible d'entrer sur le marché — ignorent le plus souvent la forme de leurs courbes de coût ainsi que les prix réels de la plupart de leurs concurrents. L'acheteur ne connaît généralement pas le prix exact du produit. Il serait donc logique de considérer l'ensemble des variables de la théorie classique comme une série de signes, plus ou moins largement perçus et interprétés de différentes façons, plutôt que comme des phénomènes déterminant rigoureusement les décisions d'agents économiques. On admettrait alors que le vendeur reçoit certains signaux : variations de prix d'un concurrent, rupture (ou accumulation) de ses stocks, modification de ses coûts de production ou, plus souvent, de certaines de leurs composantes essentielles (hausse des salaires, changements de prix des matières premières, etc.). L'interprétation de ces signaux, elle-même fonction d'autres facteurs, entraînerait alors une modification de son comportement. Ses réactions à la baisse des prix de certains concurrents seront par exemple différentes suivant qu'il considère qu'elle est passagère ou durable, qu'elle dépend de la hausse de leurs coûts, d'une tentative de domination du marché ou d'une hausse de leurs coûts fixes qu'ils s'efforcent de compenser par une augmentation de leur chiffre d'affaires. Elle dépendra aussi beaucoup de la mesure dans laquelle il estime que les acheteurs seront réellement influencés par ces variations de prix. La perception et l'interprétation par l'acheteur d'une variation de prix est elle aussi très variable. Elle passera d'abord souvent inaperçue ou sera attribuée à une modification des prix générale à un produit ou à un groupe de produits et n'aura que peu ou pas d'effet de substitution. Mais elle peut par exemple aussi lui sembler le signe d'un changement des prix de tous les produits d'un vendeur ¹.

Une des caractéristiques importantes des signes économiques tient à l'évolution de leur signification (ou interprétation) dans des temps cycliques. La répétition de certains signes augmente l'expérience des agents économiques et les pousse à admettre qu'ils seront toujours suivis de phénomènes identiques. Ils modifient leurs comportements en conséquence, entraînant alors des changements à la situation économique prévue. A la période suivante, cette situation nouvelle sera prise en considération dans l'interprétation des signes qui l'annoncent. Ces mécanismes de *feed-back* peuvent être auto-équilibrants,

¹ Phénomène bien connu des détaillants qui, en abaissant les prix de certains produits vedettes (homogènes ou de marques) — quelquefois en deçà de leur prix de revient — savent que les consommateurs l'interpréteront comme le signe d'un magasin meilleur marché et admettront inconsciemment que l'ensemble des produits y sont vendus moins cher qu'ailleurs.

et permettre une définition toujours plus précise de signes qui deviennent de véritables signaux annonciateurs d'un phénomène parfaitement déterminé. Mais ils peuvent aussi être déséquilibrants, la nouvelle interprétation de signes bien connus modifiant toujours leurs résultats dans des directions différentes. Il est certain par exemple que le théorème de la toile d'araignée n'est valable qu'en courte période, vendeurs et acheteurs réalisant rapidement que les variations de prix ne sont que passagères et ne sont donc pas le signe d'une modification à long terme du marché.

Toujours dans le domaine de la formation des prix, ce mécanisme d'accumulation d'expériences explique bien l'apparente absence de réactions de beaucoup de paysans du tiers monde à des modifications des prix agricoles. Les prix rémunérateurs lorsqu'il n'a presque rien à vendre, toujours suivis d'une baisse vertigineuse lorsqu'il a une bonne récolte, font très vite comprendre au paysan qu'il n'a aucune raison de considérer un prix favorable comme le signe qu'il peut produire davantage¹. Assez rapidement, il réalise que les variations de prix ne sont que le signe d'une variation présente de l'offre, mais qu'elles n'ont pas de signification en ce qui concerne la production — et les prix — de la saison suivante. Le fait que certains paysans continuent à considérer ces variations de prix comme des signaux efficaces contribue encore à réduire leur signification puisque les décisions de production supplémentaires (ou inférieures) qu'une hausse (ou une baisse) des prix entraîne ne fera qu'accentuer les variations cycliques de la production et des prix dues à des facteurs externes. Au niveau du producteur, le prix perd donc toute signification.

Autre exemple : considérer les variations du taux d'escompte d'une banque centrale non plus comme un phénomène déterminant certaines réactions, mais comme un signe qui aura, suivant les circonstances, des significations très différentes conduit à une analyse beaucoup plus précise et plus proche de la réalité des effets d'une telle politique.

Cette notion de signes et signaux sociaux nous semble fondamentale pour la compréhension des rapports dialectiques et des déterminismes agissant au sein de l'ensemble industriel et reliant les différents groupements de la société globale. Bien que nous ne l'ayons pas explorée encore suffisamment, elle nous a permis, semble-t-il, d'apporter un éclairage original sur certains des mécanismes d'explication économique auxquels nous avons eu recours.

18.4 PERSONNALITÉ DE BASE

La personnalité de base est surtout caractéristique de groupements et de classes sociales. Elle est largement fonction de la structure d'une société globale déterminée.

Un point cependant mérite d'être examiné : toute notre analyse suppose que chaque individu a le souci d'obtenir des conditions de vie satisfaisantes et

¹ Sur le mécanisme complexe de réaction des paysans aux variations des prix agricoles, voir Badouin, 1961, pp. 56 ss.

qu'il a dans ce but un comportement relativement rationnel. Ce comportement d'*homo economicus* n'exclut d'ailleurs pas une attitude altruiste allant jusqu'au sacrifice de sa vie pour protéger autrui ou pour défendre des valeurs considérées comme fondamentales. Ces deux attitudes sont d'ailleurs dialectiquement liées (ambiguïté). Cette personnalité de base relativement homogène est plus ou moins marquée selon les individus. Elle peut aller jusqu'à un fatalisme ne laissant que très peu de place à la liberté et confinant l'individu dans une attitude purement passive où il assimile, dans une temporalité de longue durée, les conduites régulières du groupe ¹.

Dans toutes les sociétés actuelles, cette personnalité de base se traduit par des mentalités et des conduites collectives actives, où au moins une partie de la population fait usage de sa liberté pour organiser son existence. Mais cette liberté peut théoriquement prendre plusieurs orientations, qui vont de l'effort individuel pour améliorer son propre sort jusqu'à un tel sentiment d'interdépendance sociale que seul l'intérêt de la société globale (ou de l'humanité tout entière) semble important. Bien que tirillés entre ces deux pôles, les individus dans leur grande majorité font passer d'abord leurs propres intérêts, ceux de certains groupements auxquels ils appartiennent (et notamment leur famille) et éventuellement ceux de leur classe sociale et de leur pays. Nous avons montré que le socialisme utopique et le marxisme liaient cette attitude à une structure socio-économique particulière et pensaient que la révolution et l'établissement de nouvelles structures sociologiques pourraient modifier cette personnalité de base ². Cette personnalité nouvelle, observée dans des temporalités explosives, au sein de Nous-communions actifs, n'a jamais pu s'étendre dans une temporalité de longue durée et à l'ensemble d'une société globale. Aussi, bien qu'il soit possible d'imaginer une nouvelle rationalité économique où chaque individu aurait compris que le progrès de la société globale est le seul moyen d'améliorer son propre sort (ce qui serait notamment le cas dans une société totalement égalitaire), c'est une voie que nous n'avons pas explorée dans ce travail. Ne pouvant entrevoir le moyen de changer, à long terme, la personnalité de base de la majorité des individus d'une société globale, il nous a paru nécessaire de la considérer comme une réalité impossible à ignorer.

¹ C'est notamment le cas dans les sociétés primitives.

² Cette vision d'un homme entièrement différent est d'ailleurs également un des fondements de la pensée chrétienne.

2. ENSEMBLE INDUSTRIEL ET AUTRES GROUPEMENTS D'ACTIVITÉ ÉCONOMIQUE¹

¹ L'exploitation de matières premières non agricoles sera examinée sous 31.1.

2.1 AGRICULTURE

Ayant choisi délibérément d'orienter tout notre travail sur l'étude de la croissance industrielle, il semble indispensable de justifier cette approche par rapport aux théories du développement basé sur l'agriculture.

Considérer l'agriculture comme le pivot du développement économique et social n'est pas dénué de tout bon sens. Une telle présomption repose à la fois sur des bases théoriques et sur certaines évidences quant à l'importance de l'agriculture, à l'heure actuelle, dans les pays du tiers monde. Ce sont ces deux justifications que nous allons examiner tout d'abord, pour en faire ensuite la critique et montrer quels sont les véritables problèmes posés par l'agriculture au sein d'économies pas ou peu industrialisées.

21.1 NATURE DU PROBLÈME

L'approche théorique remonte aux classiques, et plus précisément à Ricardo qui, en analysant le processus d'industrialisation, a montré que celle-ci n'était possible que parallèlement à un transfert de main-d'œuvre de l'agriculture vers l'industrie et à un accroissement de la productivité des travailleurs agricoles, qui doivent non seulement nourrir leur famille, mais encore la nouvelle population non agricole. La vente des surplus agricoles fait apparaître un surplus monétaire que les propriétaires fonciers s'approprient dans une large mesure et qu'ils consacrent — en partie — à l'investissement. Au surplus agricole correspond donc une demande égale de biens et services (de consommation ou d'investissement) aux autres secteurs de l'économie¹. La croissance du secteur agricole devrait donc dégager un triple surplus : surplus de main-d'œuvre qui puisse être employée dans les secteurs secondaire et tertiaire, surplus de produits agricoles pour nourrir cette main-d'œuvre et surplus économique mobilisé pour financer des investissements industriels².

Cette corrélation entre croissance agricole et industrielle est historiquement prouvée. Elle apparaît lors de tout processus de développement³. Il est par

¹ Schéma déjà formulé par les physiocrates.

² Cf. Streeten, 1972, p. 18; Bangs, 1968, p. 22; Southworth et Johnston, 1967, p. 56.

³ Cf. Myrdal, 1970, p. 95. Clark et Haswell remarquent cependant, en citant notamment les exemples anglais, français et russe : „It is almost true to say that stationariness of agricultural production, or rather agricultural production increasing only at the same rates as population, is the characteristic mark of a peasant community." (1964.)

contre extrêmement difficile d'en déduire une relation causale. C'est pourtant ce que font de nombreux auteurs, souvent sans aucune justification ¹.

Un second groupe de facteurs explique l'engouement marqué pour l'agriculture par un certain nombre d'économistes ² : c'est d'abord la prédominance du secteur agricole dans le tiers monde. Il est certain qu'il est beaucoup plus facile d'accroître la production de paysans formés aux méthodes de l'agriculture, disposant du capital nécessaire (outils et terre) et souvent sous-employés que de créer des emplois non agricoles. Il s'y ajoute la volonté d'améliorer le niveau de vie des groupes les plus défavorisés, qui incite à accroître les revenus des agriculteurs tout en abaissant les prix des produits alimentaires de base, résultats que seul un accroissement sensible de la productivité agricole permettrait d'atteindre simultanément. Il faut enfin remarquer que le coefficient marginal de capital est plus faible dans l'agriculture que dans l'industrie ³. C'est ensuite le déficit alimentaire observé au niveau individuel en termes quantitatif et qualitatif. Il apparaît aussi souvent au niveau national où il se traduit par des importations ou par des dons de produits alimentaires provenant de pays développés ⁴. Enfin, la croissance démographique dans le tiers monde a soulevé des craintes quant aux possibilités d'éviter une famine généralisée, craintes d'autant plus fondées que la production agricole semblait,

¹ On notera cependant l'effort fait par Bairoch pour démontrer l'importance de la croissance de la productivité agricole comme préalable à toute industrialisation. Il semble en effet plausible que l'apparition de techniques nouvelles rendant possible un accroissement des rendements et surtout de la productivité du travail se soit produite en Angleterre et en France avant le début de la révolution industrielle proprement dite. Ces progrès ont permis par la suite un accroissement de la production parallèle à celui de la demande. Voir sur ce point : Bairoch, 1963, notamment pp. 75 ss., pp. 220 ss. et pp. 283 ss.; Bairoch, 1971, pp. 31 ss.; Bairoch, 1972, et pour un avis différent, Degréve, 1972.

² Voir par exemple : Meier, 1970, pp. 412 ss.; Sen, 1962; Badouin, 1967. „Traditional agriculture can be transformed into a relatively cheap source of economic growth." Schultz, 1964, p. 102.

³ Voir les estimations de Lipton (1968a).

⁴ L'insuffisance catastrophique de la production agricole dans certains pays asiatiques au milieu des années soixante, ainsi que durant la première moitié des années septante en Asie et au Sahel, a beaucoup contribué à sensibiliser l'opinion à ce problème. Cependant, la politique de dons alimentaires pratiquée par plusieurs pays industrialisés (et notamment par les Etats-Unis) et par les Nations Unies (PAM) est extrêmement discutable. (Nous faisons exception de l'aide d'urgence fournie en cas de famine ou de catastrophe naturelle et dont l'utilité humaine n'est pas mise en question.) Cf. OCDE, 1971d, ch. V et VI. Les apports alimentaires extérieurs contribuent à réduire les possibilités d'écoulement des produits nationaux et, à plus long terme, les décisions de production (cf. Mann, 1967; Streeten, 1972, pp. 435-441). Ils constituent un transfert économique de l'agriculture vers l'industrie (Lipton, 1969, l'estime pour l'Inde à environ 4 % du revenu agricole). L'apport de nourriture supplémentaire que cette aide constitue justifie-t-il ce type de politique ? Il est en tout cas pratiquement certain qu'une politique d'achat systématique par l'Etat permettrait de constituer des stocks de produits alimentaires d'un volume équivalent à l'aide reçue de l'extérieur. L'envoi par les pays développés de produits industriels pouvant satisfaire la demande supplémentaire créée par l'augmentation des revenus qu'une telle politique d'achat entraînerait ou simplement la mise à disposition de devises supplémentaires constitueraient donc une alternative à l'aide alimentaire. Mais de telles mesures n'auraient évidemment pas l'avantage de contribuer à résoudre — comme le font les programmes d'aide alimentaire — les problèmes de stabilisation des prix agricoles des pays industrialisés !

durant les années soixante, avoir atteint un certain palier ¹. La densité de la population paysanne dans certaines régions d'Asie laissait penser que seules des technologies nouvelles et *capital intensive* permettraient d'assurer un accroissement de la productivité suffisant pour nourrir l'ensemble de la population.

21.2 CRITIQUES

Dans notre rappel de l'approche théorique nous avons, à dessein, distingué trois formes de surplus (main-d'œuvre, produits agricoles, surplus économique). Dans tous les pays du tiers monde, un surplus de main-d'œuvre s'est d'ores et déjà dégagé, sous forme de chômage urbain et — dans un certain nombre de pays — de sous-emploi rural ², constituant probablement le principal problème de ces pays pour les prochaines décennies. De plus en plus, les analyses théoriques et les politiques économiques et sociales (et particulièrement les politiques scolaires) s'efforcent de trouver des solutions à l'exode rural et cherchent, si ce n'est à renvoyer des citadins dans les campagnes, au moins à retenir dans des emplois agricoles ceux qui les occupent actuellement. Le véritable problème est donc le maintien du niveau de l'emploi agricole et non pas sa réduction ³.

L'accroissement de la production agricole n'a de sens que si les produits supplémentaires ont une valeur, soit par l'usage que le paysan en fait (pour améliorer sa nourriture), soit parce qu'ils peuvent être vendus sur le marché national, soit enfin parce qu'ils peuvent être exportés sur le marché mondial. Si, dans une économie fermée, nous considérons le surplus de produits alimentaires comme la part de la production non consommée par le producteur et sa famille, on peut admettre qu'il dépend uniquement du nombre de travailleurs non agricoles et du niveau de leurs revenus, à la condition cependant qu'il existe des mécanismes permettant le transfert du surplus de produits agricoles du paysan au consommateur. Les exportations de produits alimentaires et la production de matières premières agricoles constituent la seconde source de surplus agricole.

Le passage du surplus de produits agricoles au surplus économique destiné à l'investissement pose un problème. Dans le cas de cultures industrielles d'exportation, il s'agit essentiellement de répartir ce surplus de façon à conserver une incitation suffisante à la production. Le solde pouvant être mobilisé par l'Etat. La question restant évidemment le contrôle de la production à l'échelon mondial, de façon à éviter une détérioration des prix. Pour

¹ Cf. Dumont et Rosier, 1966.

² Sur le point très controversé du sous-emploi dans l'agriculture, voir : Lewis, 1954; Schultz, 1964, ch. IV; Kao, Anshel et Eicher, 1964; Schiavo-Campo et Singer, 1970, pp. 59-62; Turnham, 1971, pp. 56-68.

³ Cf. FAO, 1966, vol. I, pp. 35 ss.; Streeten, 1972, p. 13; ILO, 1971a, ch. VI; ILO, 1971b; Joy, 1973, p. 174; Peacock et Shaw, 1971; Berg, 1971; Myrdal, 1970, p. 97. Hoselitz (1960, ch. V, p. 120) a montré que le déclin de la population agricole dans les pays industrialisés ne s'est produit que très tardivement (Royaume-Uni dans les années 1870, Allemagne vers 1920, Suisse vers 1910). Dans la plupart des pays européens, la population agricole aurait augmenté de 1900 à 1950.

les produits alimentaires, seule la vente à la population urbaine permet de faire apparaître un surplus. Là encore, une partie de ce surplus doit rester au producteur, à titre d'incitation à la production. Le solde peut théoriquement être considéré comme un surplus investissable. Il peut revenir à l'Etat, au propriétaire foncier ou au producteur. Cependant, dans aucun de ces cas on ne peut considérer qu'il sera forcément investi plutôt que consommé.

L'investissement dans le secteur agricole, par les producteurs ou les propriétaires terriens, dépend de la rentabilité attendue : celle-ci est fonction du prix et par conséquent de la demande de produits agricoles. Ces décisions d'investissement, comme les décisions de production, dépendent donc de la croissance des secteurs non agricoles (ou des possibilités d'exportation). L'existence d'un surplus économique ne crée pas, en elle-même, une incitation à l'investissement. L'appropriation du surplus par le propriétaire terrien ou l'Etat ne crée pas non plus d'incitation à l'investissement dans d'autres secteurs.

En termes micro-économiques, on peut donc considérer que le surplus économique tiré de l'agriculture peut tout au plus supprimer un frein à l'investissement s'il est mis à disposition d'entrepreneurs capables de l'utiliser dans un processus de production. En termes macro-économiques, sa mobilisation à des fins d'investissement est indispensable pour réduire la consommation de produits non agricoles, et notamment de biens importés, permettant ainsi de consacrer une part plus importante du produit national à l'investissement. En conclusion, le surplus de produits agricoles et le surplus économique qu'on en tire sont le résultat de la croissance du secteur non agricole. Leur utilisation rationnelle peut par contre faire l'objet de décisions politico-économiques. Enfin, l'apparition de ces surplus ne provoque pas de processus cumulatifs de croissance. Elle n'est pas, en elle-même, une incitation à l'investissement.

Les approches plus pragmatiques qui guident la plupart des politiques agricoles dans le tiers monde souffrent d'un manque de cohérence interne. Dans un système d'analyse où les mécanismes de décisions de production et d'investissement restent extrêmement mal connus¹, il est logique de penser qu'il est plus facile d'accroître la production des unités de production existantes — essentiellement agricoles — plutôt que de susciter la création de nouvelles entreprises dans d'autres secteurs. Il est cependant essentiel que les produits supplémentaires obtenus aient une valeur, soit parce qu'ils sont utilisés directement par les producteurs (pour améliorer leur alimentation), soit parce qu'ils peuvent être vendus sur le marché national ou mondial (c'est-à-dire utilisés par d'autres groupes). Toute production agricole excédant les besoins alimentaires du paysan ou une demande qu'il peut effectivement satisfaire devient sans valeur. Sur le plan macro-économique, toute production alimentaire excédant les besoins nationaux ou les possibilités d'exportation aura, faute d'une politique de stockage, un effet dépressif sur le prix, effet qui traduit la faible valeur du produit marginal.

Le déficit alimentaire observé dans la plupart des pays du tiers monde semble écarter toute crainte à ce sujet. En réalité, il convient de distinguer la sous-

¹ Voir par exemple Lipton, 1968b, sur les décisions de production et d'investissement dans le secteur agricole.

alimentation chronique d'une partie de la population, due essentiellement à une mauvaise répartition des revenus, de celui des famines épisodiques, liées aux variations cycliques de la production agricole. La sous-alimentation chronique dans les zones rurales semble provenir d'un manque de terres arables ou d'une mauvaise répartition de ces terres. Dans le premier cas, l'obligation de mettre en culture de nouvelles terres justifie certains investissements. Les réformes agraires paraissent la meilleure solution au problème de partage des terres. La sous-alimentation urbaine ne provient par contre pas d'une production agricole insuffisante, mais est directement liée à une croissance trop lente de l'emploi non agricole et à une répartition des revenus trop inégalitaire¹. L'augmentation de la production agricole destinée à améliorer l'alimentation du sous-prolétariat urbain ne peut être qu'induite par un accroissement de la demande privée ou publique².

Les remèdes aux variations cycliques de la production agricole sont plus complexes³ : dans les économies traditionnelles, le paysan acceptait de stocker une partie de sa récolte, sachant que c'était là le seul moyen de survivre en cas de disette. Dans certaines régions d'Afrique, le bétail constituait également une réserve alimentaire et une valeur relativement mobile et facile à réaliser⁴. Par contre, dès l'instant où il existe un marché pour ses produits, il va préférer l'épargne monétaire à la réserve en nature, d'autant plus qu'il sait pouvoir acheter, en cas de besoin, la nourriture qui lui ferait défaut. Il devient dès lors utopique de penser qu'un paysan acceptera de cultiver puis de détruire 20 à 30% de sa récolte simplement pour avoir une production suffisante durant les mauvaises années, ceci d'autant plus que cette décision de surproduction — qui implique un investissement (au moins de semences) et un travail supplémentaire — ne lui offre aucun avantage en cas de destruction complète de sa récolte⁵. Cette hypothèse devient encore moins réaliste si le paysan a l'habitude de vendre une partie de sa récolte, et qu'il sait qu'en cas de mauvaise année il lui restera au moins de quoi manger.

Nous pensons donc que le seul moyen d'obtenir des décisions de production et d'investissement conduisant à des récoltes moyennes excédant la demande

¹ „If supplies do not increase to feed the hungry it is largely because the hungry cannot pay for their daily bread.” (Joy, 1973, p. 183.) „What needs to be understood is that the problems of malnutrition are primarily of social organization. Solutions to the problem are to be sought primarily in the realm of the social sciences. Technology which increase productive potential is relevant where it is the absence of an effective known technology that constrains output. Generally, it is not. Right now the world could produce all the food that it needs.” (Joy, 1973, p. 186.) «Loin de courir à la famine motivée par l'insuffisance de la production agricole, une partie du tiers monde s'achemine vers un désastre plus aberrant encore : une quasi-famine, produite par la mauvaise répartition des emplois et des revenus, doublée d'une crise de surproduction des denrées alimentaires!» (Sachs, 1971, p. 142.)

² „This development in Asian agriculture is contingent upon the absorption of rural surplus population in secondary and tertiary industries.” (Hoselitz, 1960, p. 124.)

³ Bairoch (1967) estime à 20 ou 30% environ l'écart entre la production moyenne et les très mauvaises récoltes (pp. 44-45). Sur le problème des fluctuations cycliques et de l'agriculture, voir Badouin, 1961.

⁴ Sur le rôle régulateur du bétail, voir Bairoch, 1967, p. 43. Sur le problème des surplus dans les économies primitives, voir par exemple Herskovits, 1965, ch. XVIII.

⁵ Cf. Lipton, 1968a et b.

normale est de garantir l'achat des surplus¹. C'est déjà la politique pratiquée par la plupart des pays développés. Elle s'est avérée être un moyen particulièrement efficace pour accroître la production, mais semble extrêmement difficile à appliquer sans risque d'avoir à stocker, voire à détruire d'importants surplus. Elle se traduit généralement par un transfert de ressources vers l'agriculture².

Nous estimons donc que la croissance de la production agricole destinée à améliorer l'alimentation de la population et à parer aux fluctuations conjoncturelles ne peut être qu'induite par une demande supplémentaire perçue au niveau du producteur³. L'importance des importations de produits alimentaires d'un bon nombre de pays en développement laisse supposer que cette demande existe. En réalité, cette demande potentielle pourrait se décomposer ainsi : une partie de ces importations servent à compenser les déficits cycliques. Or, comme nous l'avons déjà souligné, seule une politique de stabilisation des prix et de stockage permettrait d'éviter ce type de déficit alimentaire. Pour les autres importations, des études plus détaillées semblent montrer que dans la plupart des pays en développement, environ deux tiers à trois quarts de ces biens ne pourraient être produits sur place. Il s'agit en fait de produits très spécialisés, ayant généralement subi d'importantes transformations industrielles et qui sont destinés à une minorité de la population (le plus souvent des étrangers et la classe dirigeante)⁴. Les habitudes alimentaires de ces groupes, leur désir de se procurer des produits de marque, et la faible valeur des produits de remplacement qu'ils achèteraient en cas de suppression de ces importations, réduisent très sensiblement la demande potentielle qui pourrait constituer ce type de marché.

Il est cependant certain qu'il existe au moins dans un certain nombre de pays des possibilités d'accroître la production agricole pour arriver à un certain degré d'auto-subsistance. Il faut toutefois noter que ces possibilités ont été incluses dans les prévisions de la FAO⁵. De plus, cette politique de relative auto-subsistance conseillée à la plupart des pays en développement tend à réduire encore les possibilités d'exportations de produits agricoles de l'ensemble du tiers monde⁶.

Etroitement lié à l'aspect nutritionnel, le désir d'accroître les revenus de la majorité de la population incite à promouvoir le développement de l'agriculture⁷. Cet objectif est aussi souvent lié à une politique d'emploi : dans la

¹ Ou d'obtenir, selon le modèle chinois, la création de stocks collectifs sous la pression d'une intense participation socio-politique.

² Malgré les résultats spectaculaires obtenus avec les nouvelles semences de blé, et ceci grâce à une politique de prix garantis, l'Inde s'est trouvée, au début des années septante, dans une impasse dans la mesure où elle ne pouvait garantir, pour l'ensemble des céréales, un prix suffisamment rémunérateur sans en arriver à une subvention importante du secteur agricole qu'elle juge discutable dans la mesure où ce secteur représente encore près de 50 % de sa population active.

³ Cf. Joy, 1972, p. 35; FAO, 1969a.

⁴ Voir Eicher, Zalla, ..., 1970, p. 29.

⁵ FAO, 1971a.

⁶ Voir sur ce point Brown, L. R. 1970, ch. 19; FAO, 1972a, § 20. A cela s'ajoute le protectionnisme croissant des pays développés dans le domaine agricole.

⁷ Cf. McNamara, 1973.

mesure où la croissance des secteurs secondaire et tertiaire ne permet pas d'absorber la main-d'œuvre supplémentaire créée par la croissance démographique, une politique d'amélioration des revenus agricoles semble pouvoir retenir davantage de travailleurs dans les campagnes¹. Il est cependant prouvé que tout accroissement des revenus obtenu par une politique de prix ou par des investissements au niveau des producteurs ne touche qu'une minorité de paysans — qui sont les plus efficaces ou ceux qui ont le plus de terres — et tend à réduire les revenus des petits paysans marginaux, voire à les éliminer².

Mais l'élément essentiel de toute politique de croissance des revenus agricoles, sans réduction notable de la population active dans ce secteur, est qu'elle se heurte rapidement à une double limite. Limite d'abord en termes de quantités produites : comme nous l'avons déjà souligné, la quantité de produits agricoles utilisables au niveau d'un pays ou à l'échelon mondial n'est pas infinie. Pour les produits alimentaires, elle dépend de la croissance de la population et, dans une certaine mesure, de celle de ses revenus. Pour les produits non alimentaires, elle est très étroitement liée au développement de produits de substitution (artificiels ou synthétiques).

En 1971, la FAO prévoyait, de 1970 à 1980, un accroissement de la demande de produits agricoles de 28% (2,5% par an) et, pour les pays en développement, de 39% (3,3% par an). La demande de produits alimentaires devrait augmenter de 27% (2,5% par an) pour l'ensemble du monde et de 42% (3,6% par an) pour l'ensemble des pays en développement. Ceci représente, pour dix ans, un accroissement de la demande par tête de 7,9% (pays en développement 8,2%)³. Pour les produits non alimentaires, la FAO prévoyait une certaine stagnation de la demande, voire même une réduction dans certains secteurs spécialement sensibles au développement de produits de substitution⁴.

Une politique active à l'échelon national et international visant à la stabilisation des prix et à la limitation concertée de la production permettrait probablement d'atteindre ces objectifs. Compte tenu de l'organisation actuelle du commerce international des produits agricoles, tout dépassement sérieux de ces prévisions de demande se traduirait par une chute des prix. Faut-il d'une politique efficace dans ces secteurs, il est même très probable que celle-ci se produise bien avant que ces niveaux de production soient atteints.

La seconde limite à une politique de croissance des revenus agricoles tient à l'impossibilité de pratiquer une politique systématique de hausse des prix pour les produits agricoles soumis à la concurrence de biens de substitution.

¹ Cf. Mosher, 1971, p. 97.

² Voir par exemple : Joy, 1973; Griffin, 1972, pp. 89 ss.; Sukhatme, 1972, p. 17; Epstein, 1973.

³ FAO, 1971a. Ces projections tiennent compte à la fois de la croissance de la population et de l'élasticité de la demande par rapport au revenu. FAO, 1971a, vol. II, première partie. Cf. également : Meier, 1970, p. 413; ILO, 1972, p. 151; ILO, 1970, p. 81 et appendice 4; FAO, 1966. La FAO admet qu'il serait indispensable d'étudier l'évolution de la demande en fonction de différentes hypothèses de répartition des revenus et d'urbanisation. (FAO, 1971a, vol. II, p. LX.)

⁴ FAO, 1972a.

Une politique de prix intérieurs élevés pour les produits alimentaires, politique qui se traduirait par un transfert de ressources vers l'agriculture, aurait pour effet de réduire encore les revenus réels des masses urbaines les plus défavorisées. Elle s'accompagnerait dans la plupart des pays en développement d'un accroissement de la demande des produits industriels et d'un déséquilibre de la balance des paiements.

Rappelons enfin, et au risque de nous répéter, que l'accroissement des revenus obtenu par l'accroissement de la production ou par une hausse des prix ne touchera jamais qu'un nombre relativement limité de paysans¹. Il ne s'agit donc ni d'une solution au problème du sous-emploi, ni d'une réponse à une volonté politique de meilleure répartition des revenus.

21.3 LA VÉRITABLE PLACE DE L'AGRICULTURE AU SEIN D'UNE ÉCONOMIE EN VOIE DE DÉVELOPPEMENT

Exception faite d'un petit nombre de pays bénéficiant d'un avantage comparatif évident dans le secteur agricole, soit parce qu'ils disposent d'un sol spécialement fertile, soit parce qu'ils auraient réussi à se spécialiser plus tôt dans ce secteur et à s'implanter sur un certain nombre de marchés, l'agriculture nationale ne peut se développer que comme un complément à la croissance des autres secteurs de l'économie.

Nous avons en effet montré que dégager un surplus de produits agricoles n'avait de sens que s'il existait une population active non agricole disposant de revenus lui permettant d'acheter des produits de l'agriculture. Nous avons vu également que le niveau de productivité du secteur agricole permettait de transférer de l'agriculture vers d'autres secteurs un nombre de travailleurs qui excède manifestement les possibilités d'absorption de l'économie. Nous avons remarqué enfin que ni les possibilités d'exportations, ni les possibilités d'écoulement de la production agricole sur le marché intérieur ne permettraient une croissance agricole suffisante pour faire apparaître un surplus économique important, ni surtout pour inciter les détenteurs de ce surplus à l'investir réellement. De plus, tout accroissement sérieux de la productivité du travail qui permettrait de concentrer suffisamment ce surplus pour qu'il soit effectivement mobilisable² conduirait à un tel niveau de sous-emploi qu'il ne peut être ni politiquement, ni socialement envisageable. Enfin la politique de répartition des revenus et la volonté de plus en plus claire — faute d'alternative — de maintenir le niveau de l'emploi rural, qui semble se manifester dans la plupart des pays en développement, incitent à penser qu'on devrait tendre de plus en plus vers l'une ou l'autre des politiques que nous allons tenter de définir.

¹ La productivité marginale dans l'agriculture étant très inégale (voir Myrdal, 1970, p. 88), tout accroissement des revenus par une action au niveau des moyens de production ou des prix ne peut que favoriser les paysans ayant la productivité la plus forte.

² Cf. Griffin, 1972, ch. 4.

Celles-ci s'appuient sur les hypothèses suivantes :

— Il est nécessaire de dégager un surplus de produits agricoles destinés à nourrir la population croissante des secteurs secondaire et tertiaire, et à constituer des stocks suffisants pour pallier les variations cycliques de la production. Ce surplus ne peut cependant pas excéder la demande intérieure qui dépend non seulement de la croissance de la population non agricole, mais aussi de l'évolution et de la répartition de ses revenus.

— Les exportations de produits alimentaires seront d'autant plus limitées que la plupart des pays en développement tendent à appliquer une politique d'auto-suffisance. Les perspectives d'exportations supplémentaires de produits non alimentaires semblent extrêmement limitées, au moins pour la prochaine décennie¹.

— La plupart des pays du tiers monde seront obligés de maintenir leur population agricole active, si ce n'est en valeur relative, au moins en valeur absolue, dans la mesure où il ne paraît pas envisageable que l'augmentation de l'emploi dans les secteurs secondaire et tertiaire excède beaucoup le taux d'accroissement de la population. Cette hypothèse implique que l'accroissement moyen de la productivité du travail dans l'agriculture doit rester extrêmement faible, voire même nul dans la mesure où le sous-emploi serait encore important. Les investissements agricoles doivent donc porter essentiellement sur la mise en culture de nouvelles terres lorsqu'il existe encore des régions non cultivées, et surtout sur l'accroissement de la rentabilité du sol².

— Les efforts ponctuels de modernisation de certains groupes de paysans privilégiés ne sont pas justifiés dans la mesure où il existe suffisamment de paysans prêts à modifier leur comportement si l'occasion s'en présente, et surtout si la probabilité que ces changements améliorent leurs conditions de vie est suffisante.

Le premier type de politique envisageable serait une stabilisation des prix agricoles combinée à une politique de stockage. Elle implique la mise en place d'un réseau de commercialisation de façon que la majorité des paysans puisse effectivement vendre leurs surplus au prix fixé³. Une telle politique a l'avantage d'éviter des investissements publics, surtout si elle est assortie d'une politique de crédit agricole. Elle favorise les paysans les plus productifs et les plus dynamiques. En offrant aux agriculteurs une possibilité d'améliorer leur revenu, elle peut réduire l'émigration rurale. Assortie de mesures fiscales, elle rend possible l'appropriation par l'Etat d'une partie du surplus économique de l'agriculture. Elle suppose évidemment que les paysans soient sensibles à des incitations monétaires. Bien que ce point ait été longtemps controversé, il semble que si les risques ne sont pas trop importants, la réponse à une

¹ Cf. FAO, 1972a.

² Pour un avis différent, cf. FAO, 1969b.

³ « L'application effective des politiques de prix dépend surtout des dispositions prises en matière de commercialisation. » FAO, 1969b, p. 381. Sur le rôle de la commercialisation, on consultera notamment : FAO, 1969b, ch. IX; FAO, 1969a, ch. III; sur la façon dont les produits agricoles (alimentaires) sont commercialisés dans certains pays africains (Nigéria, Kenya et Sierra Leone), on consultera l'ouvrage bien documenté de W. Jones (1972). Voir aussi Baudalet, 1970.

politique à long terme de stabilisation des prix soit relativement bonne¹. Cette politique a l'inconvénient majeur d'accentuer l'inégalité des revenus dans les campagnes. Elle n'est possible que si l'on accepte le maintien d'un nombre important de paysans à un niveau minimum de subsistance, et si elle est assortie d'un certain nombre de mesures évitant l'élimination des paysans marginaux. Il semble qu'un contrôle strict de la propriété du sol ainsi que des réseaux de commercialisation et de crédit par l'État pourrait freiner ces tendances à la concentration.

La difficulté essentielle de ce type de politique réside dans la détermination de prix suffisamment élevés et surtout stables pour ne pas décourager les producteurs, et cependant assez bas pour éviter l'accumulation de surplus trop importants². De plus, elle implique l'existence d'une industrie suffisamment développée pour satisfaire la demande supplémentaire occasionnée par l'accroissement des revenus des paysans, ainsi qu'une limitation de la gamme des importations de façon à concentrer cette demande sur des biens produits dans le pays. Cette politique nous paraît cependant beaucoup plus réaliste que les politiques d'investissement agricoles très coûteuses, et cependant encore trop souvent pratiquées, qui présentent les mêmes inconvénients — accroissement de la production et des revenus d'une minorité, risque d'élimination des producteurs marginaux n'ayant pas bénéficié de ces investissements³ — sans en présenter les avantages, notamment celui de favoriser les paysans les plus productifs et les plus dynamiques, quel que soit l'endroit où ils se trouvent. Cette possibilité d'améliorer sensiblement son revenu offerte à n'importe quel paysan prêt à en faire l'effort nous paraît un moyen beaucoup plus efficace d'améliorer le statut social du paysan et d'éviter l'émigration rurale que les tentatives faites pour augmenter, de façon égalitaire, les revenus de l'ensemble de la population des campagnes.

Un second type de mesures politiquement et socialement beaucoup plus acceptables nous paraît devoir être mentionné. Il correspond à ce qu'on pourrait appeler la voie chinoise. Puisqu'une réelle amélioration du niveau de vie des populations rurales passe par un accroissement de la productivité du travail, avec pour corollaire une augmentation importante des emplois non agricoles, il peut paraître possible d'envisager une diversification du travail au niveau local, avec la création de communautés rurales vivant plus ou moins en auto-subsistance. Une partie de la population active se consacrerait à la production artisanale, à la petite industrie et à la production de services mis à disposition de la communauté. En évitant la monétarisation des surplus agricoles, on évite de donner aux paysans la possibilité de se procurer des biens qui ne peuvent être produits en quantité suffisante sur le marché national.

¹ Cf. Schultz, 1965, pp. 31 ss.; D. G. Johnson, 1973, pp. 108 ss.; Meade, 1972, p. 165 et note 94, p. 313.

² L'expérience indienne montre qu'il est politiquement très difficile d'abaisser les prix garantis dans la mesure où l'on touche ainsi directement au revenu d'une partie importante de la population. Ce type de pressions socio-politiques joue d'ailleurs un rôle important dans la politique des prix agricoles de la plupart des pays développés et constitue la pierre d'achoppement de la politique agricole commune de la CEE.

³ Cf. Epstein, 1973.

Les populations rurales ne bénéficient donc que des biens et des services produits au sein de la communauté ou de ceux que celle-ci peut obtenir en échange de ses propres surplus. Le rapprochement consommateur-producteur de biens non agricoles et de services, et l'amélioration des flux d'information qui en résulte, constituent probablement un facteur moteur poussant à l'investissement et aux décisions de production beaucoup plus efficace qu'une demande apparaissant sur un marché national très peu structuré. On peut alors envisager de produire à une très faible échelle, et par des méthodes *labour intensive*, ce qui serait impossible sur un marché soumis à la concurrence nationale et, *a fortiori*, internationale. On recrée, dans une certaine mesure, les conditions de développement qui ont marqué le début de l'industrialisation européenne, essentiellement caractérisée par un nombre très réduit de moyens de production et de biens de consommation, et l'on peut satisfaire des besoins essentiels, même si ceux-ci ne correspondent pas toujours aux choix que ferait le paysan disposant d'un certain revenu. Il est cependant probable qu'une telle politique nécessite une mobilisation intensive de l'ensemble des membres de la communauté locale, et l'acceptation d'un partage égalitaire, à la fois du travail et des produits que la communauté en tire.

2.2 SERVICES

S'il est aisé d'énumérer les entreprises de ce secteur, il est beaucoup plus difficile de définir les fonctions qu'elles remplissent, et surtout de marquer clairement la distinction entre les fonctions des entreprises de services et celles, souvent similaires, qui font partie des activités d'une entreprise industrielle¹.

Une des caractéristiques des grandes entreprises des pays industrialisés est qu'elles tendent à organiser, pour leur propre compte, les services qu'elles utilisent. C'est d'ailleurs probablement une des sources importantes des économies d'échelle internes dont elles bénéficient. Mais, parallèlement, un des avantages essentiels dont bénéficie une petite entreprise indépendante en s'installant dans un pôle de croissance est justement l'existence d'un grand nombre d'entreprises de services, dans les domaines les plus divers, auxquelles elle pourra s'adresser sans difficulté pour toutes les opérations qu'elle ne peut ou ne veut pas remplir elle-même. Si certains prestataires de services existent jusque dans les régions les plus reculées — c'est le cas notamment du détaillant — d'autres ne peuvent exister que dans des centres économiques importants où ils pourront traiter un volume de travail suffisant.

Très schématiquement, on peut dire que toute entreprise industrielle moderne achète des services dont la quantité et la diversité varieront suivant le secteur d'activité de la firme. On ajoutera que plus l'entreprise est grande plus elle est capable de satisfaire elle-même une part importante de ses besoins en services. Une entreprise ayant plusieurs unités de production, même situées dans des espaces différents, peut recourir à certains services communs.

On peut considérer que l'insuffisance des services dans les pays en développement explique souvent la rentabilité plus faible des entreprises industrielles qui y travaillent, ainsi que le choix des secteurs où se fait la majorité des investissements. C'est également une des raisons pour lesquelles une part relativement importante des investissements est faite par de grandes entreprises étrangères qui sont capables de produire une partie des services dont elles ont besoin, ou qui ont la possibilité de se les procurer dans des pays industrialisés.

En facilitant le développement d'entreprises de services dans des pays en

¹ Ainsi une entreprise peut effectuer ses propres livraisons ou s'adresser au contraire à une entreprise de transport.

développement, on pourrait donc améliorer la productivité des entreprises existantes, faciliter le développement d'entreprises qui ne peuvent se passer d'un certain nombre de services et enfin, et c'est là le point le plus important, augmenter les chances de voir se développer de petites entreprises et notamment des entreprises nationales. Nous verrons ¹ qu'une des fonctions de l'Etat est de mettre à disposition des différents secteurs économiques des services dont la création n'est pas rentable en elle-même, mais qui sont indispensables à la vie économique du pays. Ce raisonnement s'applique pour un certain nombre de services que l'Etat accomplit dans des pays industrialisés. On pourrait, dans les pays en développement, envisager une extension de ce principe et charger l'Etat de mettre à disposition du secteur industriel bon nombre de services qui sont, dans les pays industrialisés, soit produits par des entreprises indépendantes, soit même directement par les entreprises utilisatrices. Si l'on peut avoir certains doutes sur l'effet stimulant qu'auraient sur l'investissement de telles économies externes, il faut en tout cas souligner que dans un certain nombre de cas l'absence de services déterminés constitue un élément de blocage presque insurmontable pour des entreprises industrielles et notamment pour des industries naissantes.

La création planifiée de certains services contribuerait également à résoudre certains problèmes cruciaux, et notamment celui des communications sociales et de la circulation de l'information polarisante, celui des transferts de connaissances scientifiques et techniques et du *know-how*, spécialement en ce qui concerne l'entretien des machines et de l'outillage, celui des règles et des modèles d'organisation et de gestion, ainsi que des conduites régulières qu'ils sous-tendent, etc.

Le problème du partage entre les services que l'entreprise produit elle-même, ceux qu'elle achète à des producteurs de services et ceux que lui fournit l'Etat est très étroitement lié à la structure et à l'organisation économique d'une société. Il est parfaitement possible d'imaginer une répartition toute différente de ces tâches puisque à la limite on pourrait considérer que chaque travailleur d'un pays fournit un service indépendant qu'on lui paie en fonction de son utilité ², alors que dans une économie à planification centralisée il n'y aurait plus qu'une unité de production à vocation multiple et qui se fournirait à elle-même l'ensemble des services dont elle a besoin.

Concrètement, il n'y a de sens à recourir à des entreprises indépendantes de services que lorsque cela leur permet d'utiliser des méthodes de production plus efficaces, et surtout de fournir leurs prestations à différentes entreprises, qui ont intérêt à se partager des services plutôt que de les produire elles-mêmes. Entrent notamment dans cette catégorie les commerces de gros et de détail, et en particulier le commerce d'importation, qui doivent fournir aux entreprises industrielles les produits entrant dans leur processus de production ainsi que tous les services de distribution qui leur permettent de vendre dans le pays des produits terminés ou de les exporter. Entrent aussi dans cette

¹ Cf. 32.

² Bien que ce soit là la définition du travail salarié, on ne peut pas, dans les structures économiques actuelles, considérer que chaque travailleur a une véritable activité de service.

catégorie les services juridiques et comptables, les services techniques et notamment les architectes et les ingénieurs, les bureaux d'études industrielles, les organismes de vente et de publicité, les entreprises de transport et de télécommunications — qui peuvent être organisées par l'Etat ou par des entrepreneurs individuels — les assurances, etc.

À côté de ces services indispensables au bon fonctionnement de l'ensemble industriel, et qui entrent souvent dans le processus de production lui-même, il existe une autre catégorie de services qui peut d'ailleurs partiellement recouvrir la précédente et qui représente les services destinés à la consommation finale. Contrairement aux biens d'origine industrielle, dont la production nécessite généralement des capitaux importants, il existe bon nombre de services dont la mise à disposition des consommateurs ne présente pratiquement aucune difficulté. C'est notamment assez largement le cas en matière de loisirs.

Une des critiques essentielles que l'on peut faire à la société de consommation est d'orienter les besoins dans des directions où il est nécessaire, pour les satisfaire, d'avoir une activité productive importante, alors que le développement de modèles de civilisation différents, et d'une hiérarchie des valeurs mieux adaptées, permettrait d'obtenir les mêmes degrés de satisfaction avec des efforts bien moindres. Il semble par exemple qu'un des succès obtenus par les Chinois est de mettre à disposition des communautés, notamment des communautés villageoises, bon nombre de services qui améliorent les conditions d'existence, facilitent le travail ou apportent des satisfactions immédiates¹. Dans les structures de production et de consommation actuelles de la plupart des pays en développement, le secteur des services ne joue qu'un rôle moteur très limité dans le processus de développement et sa croissance est essentiellement entraînée². Contrairement aux hypothèses de Clark, Kuznets (1971) a montré que la croissance du produit national n'était pas nécessairement en corrélation avec une augmentation de la part des services dans le PNB³. Par contre, le niveau de l'emploi augmenterait assez nettement. Il faut néanmoins rappeler que le secteur des services au sens large (comportant toutes les activités qui ne conduisent pas à la production d'un bien matériel⁴) est, dans la plupart des pays, plus important que l'agriculture et que l'industrie⁵.

2.21 SYSTÈME BANCAIRE

Nous examinerons plus loin les relations existant entre épargne, investissement et système bancaire et financier d'une société, ainsi que les répercussions de la structure de ce système sur l'orientation de la croissance économique. □

¹ Citons par exemple, les crèches, la préparation en commun des repas, l'organisation collective des loisirs, etc.

² Voir par ex. Galenson, 1963.

³ Chenery, 1960, était déjà arrivé aux mêmes conclusions.

⁴ Y compris les activités de l'Etat.

⁵ Blades et autres (1974), dans une étude portant sur 56 pays en développement, ont calculé que la part moyenne des services dans le PIB était de 43% (écart type 10,2%). En termes d'emploi, cette moyenne (pour 56 pays) est de 28% (écart type 12,8%).

faut souligner, à ce stade de notre analyse, que la possibilité d'accéder à un organisme de financement est une des conditions essentielles au fonctionnement et au développement de bon nombre d'unités de production. Les conditions de cet accès au crédit, la localisation des banques et des organismes de crédit, les critères qu'ils appliquent pour sélectionner leurs débiteurs influencent de façon non négligeable l'évolution des structures économiques. Il est notamment évident qu'un système bancaire de type occidental favorise nettement les grandes entreprises et les gros producteurs agricoles. Toutes les règles applicables en matière bancaire tendent à écarter de l'accès au crédit les petits producteurs indépendants, les artisans du secteur informel ou encore les paysans marginaux.

Notons cependant qu'il existe dans bon nombre de pays en développement des systèmes de crédit qu'on peut qualifier d'informels : des commerçants ou des notables locaux accordent à leurs clients des crédits à court terme, mais à des conditions usuraires. Il s'instaure alors une relation dominant/exploité où le débiteur n'a pratiquement plus aucune chance de se libérer de sa dette. Elle évolue souvent en une relation qui est pratiquement celle de serf à seigneur où le débiteur a, vis-à-vis du créancier, toute une série d'obligations économiques, mais aussi sociales et politiques, mais où, à son tour, le créancier garantit son appui en diverses circonstances, soit par l'octroi de prêts, soit par des interventions au niveau politique et surtout administratif.

On est forcé de constater que si l'absence de mécanismes de crédits appropriés bloque souvent le développement de petites unités de production industrielles, artisanales ou agricoles ou de producteurs isolés, la faiblesse du capital propre de tels producteurs les met à la merci de la moindre fluctuation de leur activité, ce qui en fait des débiteurs par trop aléatoires, à moins que les structures sociales existantes permettent de fournir en garantie leur travail futur.

2.3 CONSTRUCTION

Nous considérons que le secteur de la construction fait partie de l'ensemble industriel. Tout au plus produit-il un bien de consommation durable un peu particulier ¹.

Une politique du logement réaliste permettrait de développer une industrie de consommation finale, ayant d'importants effets induits (polarisation technique et par les revenus), dans la mesure où il s'agit d'un secteur où il est relativement facile d'éviter d'avoir à importer des moyens de production, des matières premières et des produits semi-ouvrés. Il se prête bien au développement de petites entreprises presque artisanales, d'une organisation simple. Ayant une faible intensité de capital, il aurait un important effet sur le marché de l'emploi. Bien orienté — lié par exemple à un système d'épargne et de prêts individuels — il pourrait faciliter une politique d'accroissement des revenus individuels sans influencer outre mesure la balance des paiements du pays. Une telle politique suppose évidemment une modification des mentalités collectives et des conduites régulières de la population et des élites, qui permette d'adopter des types d'habitations adaptées à la réalité du tiers monde.

¹ Certains auteurs estiment que la fourniture de logements entre dans le secteur des services (cf. par ex. Galenson, 1973.)

3. ENSEMBLE INDUSTRIEL ET SOCIÉTÉ GLOBALE

La distinction que nous avons faite entre ensemble industriel et société globale est quelquefois un peu artificielle, bien qu'elle soit utile sur le plan méthodologique puisqu'elle nous a permis de mettre en lumière les caractéristiques essentielles de la croissance industrielle. Aux paliers les plus profonds de la réalité sociale, elle s'estompe souvent et nous avons noté à plusieurs reprises que certaines caractéristiques de l'ensemble industriel étaient étroitement liées, voire confondues avec celles de la société globale¹. C'est la raison pour laquelle nous n'étudierons pas systématiquement toutes les composantes sociologiques des sociétés globales, mais seulement certains aspects des structures sociologiques qui varient nettement d'une société globale à l'autre, et surtout qui influencent directement l'évolution de l'ensemble industriel qui reste au centre de notre analyse.

¹ Voir notamment 14.3, 17, 18.

31. PALIER ÉCOLOGICO-MORPHOLOGIQUE

31.1 RESSOURCES NATURELLES

Certains aspects de la base écologique d'une société globale déterminent très directement ses possibilités de croissance économique. Des ressources naturelles abondantes donnent une base toute trouvée à un processus de développement industriel, d'abord parce qu'elles entraînent des investissements directement orientés vers l'exploitation de ces ressources naturelles et qu'on peut considérer comme induits. Ils proviennent souvent de l'étranger, et les méthodes et les techniques de production sont celles utilisées partout dans le monde.

En dehors des activités directement liées à l'exploitation de ces ressources apparaissent un certain nombre d'effets induits :

— installation et financement d'infrastructures matérielles (transports, énergie, télécommunications, services administratifs, logements, etc.) qui peuvent être utilisées par d'autres secteurs industriels ;

— apparition d'activités économiques complémentaires industrielles, artisanales et surtout de services, elles aussi utiles à un développement industriel ultérieur ;

— mise en place ou consolidation d'une administration générale et de services publics relativement développés (santé et éducation notamment). Leur financement, constitué en grande partie de frais fixes par rapport à une première phase de croissance économique, peut être presque entièrement assuré par l'exploitation de ces ressources naturelles ;

— possibilité de disposer d'un important surplus économique¹ permettant de financer des investissements publics ou privés dans d'autres secteurs.

Nous ne nous sommes pas particulièrement intéressé aux pays producteurs de matières premières facilement exportables, car leurs problèmes sont en réalité les mêmes que ceux de l'ensemble des pays du tiers monde en ce qui concerne leurs possibilités de développement industriel ; notre analyse s'applique donc aussi à eux, compte tenu des points suivants :

¹ Surplus qui, en termes réels, correspond à un pouvoir d'achat de biens et de services sur le marché mondial (devises) et non pas, par exemple, à des produits agricoles vivriers (cf. 2.1).

— Le financement de l'industrie pose moins de problèmes et ne risque pas de constituer un facteur de blocage d'un processus d'industrialisation. L'importation de moyens de production est facilitée.

— Les besoins collectifs, et notamment les habitudes de consommation de type occidental, ne constituent pas un frein à l'industrialisation aussi important que pour d'autres pays dans la mesure où les exportations permettent de financer simultanément des investissements productifs et des importations de biens de consommation¹.

— La formation de la main-d'œuvre et des cadres aux activités économiques qui suivent le modèle occidental est plus aisée puisqu'il existe certaines possibilités de formation sur le tas.

Les autres facteurs liés à l'exploitation de produits de base² ne jouent plus de rôle passé un certain stade de développement. Au contraire, ils peuvent même devenir un handicap à l'instauration d'une politique de croissance industrielle dynamique : ni l'existence d'infrastructures économiques suffisantes, ni le développement de l'administration, ni l'apparition de certaines activités complémentaires à l'exploitation de matières premières ne suffisent, à eux seuls, à entraîner des investissements ultérieurs. La rigidité des mentalités collectives et du système de statuts et de rôles sociaux qui se sont instaurés et la relative opulence de la classe bourgeoise rendent toute industrialisation nouvelle plus difficile. La dépendance face aux clients étrangers rend un changement des structures socio-économiques encore plus problématique³. Enfin, l'absence de difficultés socio-économiques graves évite à la classe au pouvoir d'avoir à appliquer une politique d'industrialisation plus dynamique et recule le moment où les mesures indispensables au développement économique à long terme du pays devront être prises.

31.2 INFRASTRUCTURES ÉCONOMIQUES ET SOCIALES⁴

Les investissements d'infrastructure jouent un rôle fondamental dans la doctrine libérale de la croissance économique. Parce qu'ils ne peuvent souvent pas être faits par une seule entreprise, mais qu'ils abaissent directement les coûts de production de chacune d'elles, il a souvent été admis qu'ils devaient être réalisés par l'Etat.

Remarquons d'abord que la plupart d'entre eux pourraient en réalité être effectués — ou au moins financés — par leurs utilisateurs, surtout s'il s'agit

¹ Cf. 11.6.

² Cf. supra.

³ Le cas du Chili est typique des difficultés que soulèvent, lors de changements socio-économiques, la dépendance de l'étranger et la prégnance des mentalités collectives occidentalisées relativement privilégiées.

⁴ Nous examinerons plus loin (33 et 34) les problèmes posés par l'enseignement et la recherche publique.

de grandes entreprises¹. En réalité, davantage que leur indivisibilité à priori entre futurs utilisateurs, c'est leur rôle d'incitation à l'investissement qui justifie le financement public de ces investissements. Il est certain que l'absence d'infrastructures suffisantes peut rendre un investissement impossible², ou en tout cas augmenter les coûts de production par rapport à ceux qu'aurait la même entreprise dans un espace où ces infrastructures existent. Les entreprises qui ont le choix entre divers lieux d'implantation³, ou qui sont soumises à la concurrence d'autres firmes bénéficiant de ces infrastructures, seront donc sensibles à ce facteur.

On comprend dès lors l'importance qu'attachent à ce type d'investissement la plupart des pays du tiers monde. Cette tendance est encore accentuée par la politique des organisations internationales et des pays dispensateurs d'aide publique qui considèrent qu'en saine politique libérale ce sont les seuls investissements qu'ils puissent financer. Ajoutons enfin qu'un minimum d'infrastructures (transports, télécommunications, énergie électrique, eau...) nous paraît indispensable au développement de petites entreprises entraînées, et par conséquent à l'efficacité d'une politique de croissance économique harmonisée. Ceci dit, nous ne pensons pas que les investissements d'infrastructures économiques aient l'importance qu'on leur attribue habituellement. De la façon dont ils sont généralement conçus — les résultats primant, ce qui justifie l'emploi de techniques modernes et *capital intensive* — leurs effets de polarisation technique et par les revenus sont faibles. Leurs effets sur les coûts de production des entreprises étrangères désireuses de s'implanter dans le pays sont la plupart du temps trop faibles pour être déterminants lors d'une décision d'investissement.

Nous pensons surtout que dans le cas d'une politique libérale internationale il serait plus efficace de faire payer aux utilisateurs, spécialement dans les pays industrialisés, le coût réel de l'usage des investissements économiques dont ils bénéficient⁴ plutôt que de créer dans le tiers monde des infrastructures trop souvent inadaptées aux besoins réels des entreprises. La plupart des investissements d'infrastructure dans le tiers monde n'ayant d'autre but que d'inciter à l'investissement sous forme de création d'entreprises nouvelles, on peut les considérer comme des signes ou des signaux⁵ qui devraient déclencher une réaction d'investissement. En réalité, il semble douteux qu'ils jouent ce rôle, ne serait-ce que parce que ce type d'infrastructure existe partout dans le

¹ On pourrait citer de nombreux exemples de pays occidentaux où des investissements d'infrastructure sont faits par des entreprises privées qui les utilisent directement ou les mettent au service d'autres entreprises, moyennant paiement. Citons par exemple : les chemins de fer qui étaient privés en Europe, et le sont encore aux Etats-Unis ; les sociétés privées de téléphone aux USA ; les autoroutes privées en Italie ou en France ; la production d'énergie (exploitation de pétrole et raffineries, usines électriques dans certains pays), alimentation en eau (et épuration), transports routiers (où, à la différence des chemins de fer, les véhicules appartiennent presque toujours à des particuliers).

² Essentiellement pour des petites entreprises.

³ Entre différentes régions d'un pays ou entre plusieurs pays.

⁴ Directement par l'instauration de taxes ou par la mise en place de nouvelles politiques fiscales.

⁵ Cf. 18.3.

monde¹. Par contre, en abaissant les coûts des entreprises existantes, ils leur procurent un surprofit non prévu et sans fonction économique utile pour le pays (il est la plupart du temps rapatrié ou consommé²). Ils contribuent à renforcer le système d'idées et de valeurs de la classe au pouvoir et donc à consolider les systèmes économiques qui suivent le modèle libéral.

Même en admettant qu'une infrastructure de base est indispensable, et elle existe aujourd'hui pratiquement dans tous les pays³, tout notre travail montre que les investissements productifs en économie libérale, et à fortiori dans le cadre d'une politique d'industrialisation réellement novatrice, sont loin de dépendre des scules infrastructures matérielles, mais sont liés à de nombreux facteurs et notamment à tout un environnement socio-économique favorable à un processus d'industrialisation rapide.

Les dépenses de santé — investissement et fonctionnement — peuvent améliorer la productivité du travail. Dans leur structure actuelle dans la plupart des pays du tiers monde, elles touchent surtout une élite privilégiée. Leur fonction « productive » est alors de soigner les ressortissants étrangers et l'élite intellectuelle qui, faute de soins suffisants, risqueraient de quitter définitivement le pays. La suppression de ces dépenses très importantes au profit d'une médecine sociale est donc liée dialectiquement (implication mutuelle) à l'établissement de mentalités nouvelles et d'un système socio-économique différent, qui puisse se passer de la plupart des experts étrangers et qui recrée un système de statuts sociaux différent de celui des pays occidentaux, limitant le désir et les possibilités d'émigration des nouvelles élites.

Il est relativement facile d'imaginer un service de santé fonctionnant au profit de la majorité de la population, et à basco de médecine préventive et de soins médicaux simples et peu coûteux (gamme restreinte de produits pharmaceutiques et corps médical formé aux soins les plus courants). Mais des raisons financières, et surtout l'impossibilité d'avoir un système médical définissant ouvertement les critères donnant à une minorité le droit à des soins plus poussés, empêchent de développer ce type de médecine sans remettre en cause les principes médicaux occidentaux actuellement retenus. Or il est clair que les classes au pouvoir lutteront très fermement pour le maintien de ces privilèges, leur attachement à la santé et surtout à la vie en faisant un des aspects des mentalités collectives les plus prégnants⁴. C'est cependant au prix de ces changements que les dépenses de santé qui sont actuellement,

¹ Sur la complexité du processus de décision précédant l'ouverture d'une entreprise, cf. 16.

² Cf. Barlow et Wender, 1955; Kindelberger, 1971.

³ Remarquons que la plupart des soi-disant problèmes d'infrastructure — ports engorgés, chemins de fer insuffisants, routes mal entretenues — proviennent davantage d'une mauvaise organisation que d'investissements insuffisants.

⁴ Sous couvert d'une égalité apparente, la qualité des soins dans les pays occidentaux dépend encore de critères financiers (cf. par exemple le maintien de clientèle privées dans le système médical étatisé anglais). Le développement des systèmes de sécurité sociale et le coût prohibitif de certains traitements, ce qui les rend inapplicables à tous (reins artificiels, greffes du cœur par exemple), vont probablement obliger les sociétés occidentales à accepter que des critères de choix — qui sont encore l'apaoage du médecin — soient ouvertement définis. Là aussi, les implications de ces décisions au niveau des mentalités collectives seront extrêmement importantes.

pour l'essentiel, de pures dépenses de consommation¹ pourront devenir de véritables investissements productifs.

31.3 CROISSANCE DÉMOGRAPHIQUE ET DÉVELOPPEMENT

La relation entre croissance démographique et développement est double. L'influence de ce dernier sur la population est clairement marquée par une covariation qu'on retrouve pratiquement partout dans le monde. Une première phase de développement conduit à un stade de transition démographique² caractérisé par une baisse très forte de la mortalité et un taux de fécondité voisin du taux naturel. Elle s'explique généralement par une amélioration quantitative et qualitative de la nourriture, une atténuation des effets des fluctuations cycliques de la production agricole et surtout par les résultats spectaculaires de la médecine préventive et infantile qui, par des méthodes simples et peu coûteuses, réduisent sensiblement la mortalité. Cette phase de transition que connaissent actuellement la plupart des pays du tiers monde est caractérisée par un taux de croissance de la population d'environ 2,5 à 3% par année. Dans les pays industrialisés, elle s'est achevée par une réduction de la natalité parallèle à une élévation du niveau moyen des revenus. Les explications que l'on peut donner à ce phénomène laissent supposer qu'on a bien affaire à une relation causale univoque qu'on retrouverait dans les pays du tiers monde passé un certain niveau de développement. Cette relative stabilisation démographique a pu être obtenue sans politique systématique de contrôle des naissances et alors que les connaissances des procédés de contraception étaient encore embryonnaires et surtout très peu diffusées. Les progrès de la contraception incitent à promouvoir dans le tiers monde une politique de contrôle des naissances capable de modifier le déterminisme revenu/fécondité. En réalité, et en tout cas tant qu'on ne disposera pas de procédés contraceptifs vraiment simples à utiliser, il ne semble pas qu'il soit possible d'accélérer sensiblement le processus naturel de réduction de la natalité. Le poids des mentalités, ainsi qu'une certaine logique propre à un type d'organisation socio-économique où l'enfant reste une sécurité pour les vieux jours de ses parents et où ceux-ci ne supportent pas de manière directement perceptible la charge de son éducation suppriment toute motivation à la réduction de la famille. Seul un changement profond des mentalités collectives et un bouleversement radical des structures socio-économiques actuelles permettraient de réduire la croissance démographique de manière significative sans un accroissement parallèle des revenus³.

¹ Ce qui ne signifie pas qu'on ne puisse pas accorder la priorité à ce type de consommation. Il n'est d'ailleurs pas exclu que beaucoup de gens, dans le tiers monde, soient prêts à consacrer une part importante de leurs revenus à ce type de dépenses, si on leur en laisse le choix (c'est-à-dire si les services de santé pouvaient être achetés, comme d'autres biens ou services, ou si des systèmes d'assurances maladie étaient mis en place).

² Cf. Rapid population growth, 1971.

³ « The evidence of these countries suggest that a certain *threshold* level of socioeconomic development may be a precondition for a sustained drop in birth rates » (Rapid population growth, 1971 pp. 8-9). Cf. aussi Pradervand, 1973.

Beaucoup plus intéressante, et complexe, est l'étude de l'influence de la croissance démographique sur le développement, permettant de conclure, éventuellement, à l'existence d'une relation fonctionnelle inverse entre amélioration du bien-être et croissance démographique.

En statique, l'analyse malthusienne est parfaitement cohérente : plus la population est grande, plus la part des richesses nationales que chacun peut avoir diminue. La transposition à une économie bénéficiant d'un phénomène de croissance exogène est tentante : les modèles néo-classiques montrent que, dans un processus d'industrialisation de type occidental, un taux de croissance r correspond à un taux de croissance l de la population active ¹, auquel on peut faire correspondre un taux p d'accroissement de la population totale. Toute valeur supérieure de p augmente le sous-emploi et diminue le revenu moyen par personne. Il existe même une valeur de l optimum pour laquelle la productivité marginale du travail égale sa productivité moyenne ². Ce taux de croissance optimum est lié à la loi des rendements décroissants. A court terme, et dans le cadre des régimes actuels, il ne semble pas que ce taux de croissance optimum puisse atteindre le niveau des taux actuels de croissance démographique qui sont dans la plupart des pays du tiers monde de l'ordre de 2,5 à 3%. A long terme, cette loi finira probablement par jouer, au moins dans l'agriculture, comme l'avait supposé Turgot, ainsi que dans l'exploitation des matières premières. Les problèmes nouveaux posés par les limites démographiques absolues du globe, la pollution de l'air et des eaux, la dégradation des sols, etc., pourraient bien un jour conduire les secteurs secondaire et tertiaire dans des zones de rendements décroissants en longue période ³. Au reste, on semble déjà admettre aujourd'hui qu'il y a peu d'espoir que r n'atteigne jamais, dans un processus de développement capitaliste, des valeurs permettant d'absorber la totalité de la population active supplémentaire des

¹ Nous considérons la fonction de production néo-classique (type Cobb-Douglas) d'où est tirée cette relation comme la mesure statistique d'une relation entre croissance économique et rapport capital-travail dans une économie industrialisée. Le transfert dans le tiers monde d'un système économique similaire devrait entraîner l'apparition d'un rapport capital-travail plus ou moins identique. Cette hypothèse, souvent retenue (cf. notamment les modèles d'Harrod et de Domar), peut se justifier, en partie parce qu'il n'y a pas toujours dans les pays du tiers monde égalisation entre les productivités marginales du capital et du travail, l'avantage qu'a l'entrepreneur à utiliser des moyens et des techniques de productions utilisés ailleurs compensant ce coût supplémentaire, et en partie parce que la qualité inférieure du travail, et un environnement peu propice à l'usage de méthodes *labour intensive*, font que la productivité marginale du travail n'y est pas supérieure (ou que son coût marginal n'y est pas inférieur) à celle qu'on trouve dans les pays industrialisés.

² Sur la notion d'optimum de population, cf. Sanvy (1952-1954), vol. I.

³ Ce qui ne signifie pas que cette limite soit forcément près d'être atteinte, comme le suppose par exemple le rapport Meadows (Meadows and others, 1972 et 1973). Le progrès technique et l'évolution des besoins humains pouvant modifier sensiblement les limites mises en évidence par de simples extrapolations de structures de production et de mécanismes de *feed-back* existant actuellement.

Pour une critique de l'analyse du Club de Rome, cf. Cole... 1973.

pays du tiers monde¹. Un développement de type capitaliste ne pourra donc résoudre les problèmes d'emploi déjà très graves de ces régions, et les conséquences socio-politiques qui découleront de cet échec obligeront probablement à rechercher d'autres modèles socio-économiques.

Il se pose notamment ici le problème du choix de techniques *capital* ou *labour intensive*. D'après les néo-classiques, ce problème n'existe pas : l'égalisation des productivités marginales du capital et du travail assurant un choix optimum. Mais ce théorème est fondé sur toute une série d'hypothèses qui ne correspondent pas à la réalité économique actuelle. Les prix du travail et du capital ne correspondent pas à leur productivité marginale ni dans les pays du tiers monde, ni surtout dans l'espace économique international non communiste qui nous intéresse. Manifestement, les capitalistes occidentaux ne profitent pas réellement des différences de salaires existant dans le monde, ce qu'on peut interpréter comme une absence de mobilité du capital entre pays riches et pays pauvres, qui s'explique, au moins en partie, par des imperfections dans l'espace de communications multinational².

Mais l'inégalité des productivités marginales de l'ensemble de l'espace multinational non communiste n'implique pas nécessairement que cette égalité ne puisse exister dans un espace national. Dans une économie fermée, non soumise à la concurrence étrangère et peu sensible aux progrès techniques extérieurs, les détours capitalistes ont de fortes chances de se répartir dans presque tous les secteurs, car l'apparition du progrès dans une branche ainsi que les changements des prix relatifs et des rémunérations des facteurs qu'il entraîne constituent un signe important poussant à l'investissement dans d'autres branches.

Dans une économie ouverte, il existe théoriquement un choix entre la répartition des investissements dans toutes les branches et des investissements concentrés dans quelques secteurs où l'accroissement de la productivité du travail serait très forte. La première possibilité présente de nombreux avantages, notamment une répartition des revenus supplémentaires plus égalitaire puisqu'elle se fait sur la base d'emplois supplémentaires³, ainsi que l'apparition d'une industrie très diversifiée qui favorise la propagation d'effets de polarisation et l'apparition d'un phénomène de croissance harmonisée. En termes purement économiques, la seconde solution a cependant de fortes chances d'entraîner un plus fort accroissement de la productivité moyenne du travail. Elle permet en effet de recourir à des procédés techniques plus efficaces, ne serait-ce que parce qu'ils sont bien rodés ailleurs, et d'utiliser des conduites

¹ Si nous admettons une relative stabilité du rapport capital-travail dans des économies néo-libérales du tiers monde restées en relations étroites avec les pays industrialisés (cf. note 1 page précédente), les taux limites d'accumulation du capital mis en évidence par les néo-keynésiens déterminent également le taux de croissance maximum de l'emploi. L'improductivité de travailleurs supplémentaires ne disposant pas de capitaux a été montré par Enke (1971). Sur la notion de population maximum, voir aussi Sauvy, (1952-1954), tome 1, pp. 148 ss.

² Cf. 14.3.

³ Encore qu'il soit possible d'imaginer un système de répartition — par exemple sous forme de fonds de chômage ou de programmes de travail peu productif — du revenu supplémentaire tiré des entreprises *capital intensive*.

régulières déjà appliquées et ayant fait la preuve de leur efficacité. Elle est la seule possible si les producteurs d'un pays sont soumis à la concurrence internationale d'entreprises utilisant les techniques les plus productives et bénéficiant d'économies d'échelle internes importantes.

Une politique délibérée d'investissements *labour intensive* a donc plusieurs conséquences : elle suppose un protectionnisme qui permette non seulement l'acquisition de conduites (et notamment d'habitudes de travail et de gestion) nouvelles et nécessairement relativement peu efficaces durant une certaine période, ainsi que le développement de techniques *labour intensive*, mais encore la survie à long terme d'entreprises ne bénéficiant pas d'économies d'échelle internes et externes. Elle implique qu'on donne la priorité, à long terme, à l'élévation du niveau de l'emploi et à la répartition plus homogène des revenus qui lui est liée, aux dépens d'un accroissement plus rapide de la productivité moyenne du travail qu'on obtiendrait en recourant à des procédés de production plus efficaces¹. Cette position serait d'ailleurs d'autant plus défendable que si l'on dépasse l'analyse néo-classique, purement statique, il apparaît clairement que les mécanismes de propagation de la croissance dans une économie fermée, homogène et plus diversifiée seront beaucoup plus importants. Même en admettant — ce qui n'est nullement prouvé² — que la productivité marginale du capital soit toujours la plus élevée lorsqu'on utilise, pour la production d'un bien donné, les méthodes les plus modernes existant dans le monde, il reste parfaitement possible qu'à moyen ou à long terme les effets induits d'investissements *labour intensive* entraînent un accroissement de la productivité moyenne nationale plus important que celui qu'on aurait obtenu par l'utilisation de méthodes *capital intensive* ayant moins d'effets induits. Or une politique favorisant les investissements privés d'origine étrangère et les soumettant à la concurrence internationale oblige presque toujours à recourir aux techniques de production les plus modernes, développées en tenant compte d'un coût marginal du travail très élevé, mais sans rapport avec celui des pays du tiers monde³.

Les mécanismes d'une économie libérale ne permettent donc pas d'assurer une croissance de l'emploi compatible avec l'explosion démographique caractéristique des pays du tiers monde. Un interventionnisme partiel,

¹ Toutes les analyses néo-classiques semblent en effet montrer que l'accroissement de la productivité moyenne du travail dans les économies développées est plus que proportionnel à l'investissement et s'explique par le progrès technique et l'amélioration de la qualité du travail. Voir par exemple : Solow, 1956 ; Denison, 1967.

² Nous ne pouvons en effet adopter sans autre les résultats tirés des calculs de fonctions de production néo-classiques, car les rendements croissants que celles-ci mesurent au niveau macro-économique peuvent provenir de plusieurs facteurs, dont certains sont extérieurs à la firme (économies externes). On ignore aussi totalement dans quelle mesure ces rendements croissants dépendent d'une meilleure adaptation de l'organisation du travail et de la production aux moyens techniques mis en œuvre. Est inconnu enfin le rôle exact joué dans cet accroissement des rendements par le développement parallèle de l'ensemble des secteurs industriel et tertiaire ainsi que par celui de l'administration et des infrastructures socio-économiques adaptées aux progrès industriels.

³ Nous avons vu en effet (14.2) que les méthodes de transferts technologiques et l'importance des conduites régulières de l'entreprise enlevaient tout intérêt à l'adaptation des méthodes de production occidentales, au moins pour un investisseur étranger.

favorisant le développement d'industries *labour intensive* n'est pas possible sans un protectionnisme de longue durée, qui permette de recréer des techniques et surtout des systèmes de conduites industrielles (méthodes de travail, d'organisation et de gestion) adaptés au coût marginal des facteurs dans le tiers monde. De plus, une telle orientation ne peut être réellement efficace que s'il existe une politique socio-économique globale, recréant les conditions nécessaires au développement d'un ensemble industriel harmonisé (i. e. où jouent pleinement tous les effets d'entraînement propres à une économie homogène). La productivité marginale des facteurs est alors, au niveau de chaque entreprise, plus faible qu'elle ne le serait sans intervention. Mais la productivité globale des facteurs, au niveau national, peut malgré tout être plus élevée grâce à un accroissement induit de la productivité dans d'autres secteurs. Pour revenir plus précisément à la relation croissance démographique/développement économique, nous pouvons constater que l'augmentation de la demande d'emplois peut modifier le rapport capital/travail au niveau de l'entreprise, non pas tellement par un abaissement relatif des coûts du travail, liés à sa productivité marginale, que par la pression qu'exerce l'« armée de réserve industrielle », les chômeurs, sur ceux qui travaillent.

Dans l'agriculture, et pour autant que la morphologie des sols et surtout le système de propriété foncière permettent l'extension des terres cultivables, la croissance de la population peut avoir des effets induits sur la production agricole ¹. Les fils de paysans restent en effet alors plus facilement dans les campagnes où ils produisent au moins de quoi se nourrir ².

Nous n'examinerons pas ici d'autres effets induits de la croissance démographique qui peuvent être extrêmement importants dans des pays industrialisés en situation de plein-emploi, mais qui jouent peu de rôle dans les pays du tiers monde ³.

¹ Ce qui peut encore être le cas, notamment dans certains pays d'Afrique.

² Il semble en effet que l'émigration rurale soit d'autant plus forte que les terres arables disponibles diminuent dans une région.

³ Parmi ceux-ci, on peut citer la plus grande mobilité qualitative et spatiale de l'emploi lorsque la population active augmente, spécialement si cette augmentation est due à l'immigration. Il est en effet plus facile de choisir la localisation de nouvelles infrastructures socio-économiques et de nouveaux logements que de les déplacer. Il est plus simple — et socialement plus supportable — d'inciter de nouveaux travailleurs à choisir les métiers dont on a besoin plutôt que de recycler des travailleurs déjà engagés dans le processus de production. De même, plus la croissance de la production est forte, plus l'évolution des structures de production sera aisée.

Un autre problème, propre aux pays où le taux de croissance de la population varie au cours d'une, ou de quelques générations, est celui du rapport actif/inactif. Les variations de ce rapport créent de gros problèmes de répartition des revenus (assurances sociales, investissements publics, etc.). Cela concerne actuellement encore peu les pays du tiers monde, au moins tant que la constance du taux de croissance démographique assure une certaine stabilité de ce rapport.

Psychologiquement enfin, le vieillissement de la population peut modifier le dynamisme des structures socio-économiques et de l'appareil politique et transformer l'attitude de la société face à une politique de développement harmonisé.

Sur les effets socio-économiques d'une croissance rapide de la population dans les pays du tiers monde, voir par ex. *Rapid population growth*, 1971, vol. I, ch. III; Wolff, 1971, pp. 390 ss. et 424 ss.; Sauvy, 1952-1954, t. II, ch. IV.

31.4 SOCIÉTÉ GLOBALE ET ESPACE ÉCONOMIQUE

La notion d'espace économique — et de ses frontières — est probablement une des plus importantes, mais aussi une des plus mal connues de la théorie du développement. À première vue, on peut admettre que les frontières nationales délimitent un espace économique homogène¹. On a cependant montré² qu'à un certain niveau d'analyse, des sous-régions constituent un espace homogène assez semblable à l'espace national. Sur d'autres points, les super-régions, l'ensemble des pays non communistes ou même toute la planète présentent des caractéristiques d'un espace homogène³.

Certaines composantes des sociétés globales semblent influencer les flux au sein de l'espace. Nous avons mentionné déjà l'existence d'espaces d'information homogènes et polarisés qui déterminent la structure des effets de polarisation technique et définissent des super-espaces économiques polarisés relativement fermés, notamment entre anciennes métropoles et anciennes colonies. Nous avons vu que les entreprises multinationales considéraient l'ensemble des pays non communistes comme un espace économique homogène dans lequel la localisation de leurs unités de production suit des critères particuliers.

Mais nous n'examinerons pas plus à fond la notion d'espace homogène abstrait puisque c'est surtout la description d'espaces homogènes spécifiques qui peut être utile. Elle donne en effet des indications sur certaines caractéristiques d'une société globale particulière, indications qui sont indispensables à l'élaboration d'une politique de développement rationnelle. Elle sert aussi de base à l'étude de l'espace polarisé dont nous allons voir l'importance.

Remarquons tout d'abord que toutes les mesures du niveau de développement et de la croissance économique sont faites à l'échelle des pays⁴. Cela signifie qu'on considère le volume de production de biens et de services de tout un pays comme le critère essentiel d'une certaine réussite et comme un des objectifs fondamentaux d'une nation. Nous ne discuterons pas de la relation qui est ainsi faite entre le volume (ou la valeur) des biens et services produits et ce qu'on pourrait appeler la qualité de la vie, ou tout simplement le bonheur. Nous estimons en effet que la remise en question, aujourd'hui très nette, de cette relation ne concerne pas directement les pays du tiers monde où manifestement les besoins que chacun s'accorde à considérer comme vitaux sont loin d'être satisfaits. De plus, il semble bien qu'on remette plutôt en cause le choix des biens et services actuellement produits et le rapport revenu/loisir plutôt que le fait même d'avoir à disposition une certaine quantité de biens

¹ Cf. Perroux, 1950; Boudeville, 1958.

² Cf. Boudeville, 1964; Bourguignat, 1961; Erbes, 1966.

³ Pour plus de clarté, nous utiliserons dans ce chapitre les termes de sous-région et de sous-espace pour parler des régions d'un pays et des espaces qu'elles constituent et les termes de super-région et de super-espace pour parler de la région — et de l'espace — formés par plusieurs pays voisins.

⁴ Exception faite d'études récentes sur le développement régional. Cf. notamment les travaux entrepris par l'ISEA sous la direction de Perroux et de Boudeville. (Cahiers de l'ISEA, série L.) Cf. aussi Davin, Deger, Paclincq, 1959; Davin, 1964; N. Hansen, 1966; Klaassen, 1965.

et services avec un minimum de travail¹. Il va cependant de soi que même pour les pays du tiers monde l'accroissement de la production et de la productivité que vise une politique de développement n'implique pas qu'il faille produire les mêmes biens et services que dans les pays occidentaux. Bien plus, il semble que la réussite de ces politiques dépende beaucoup de la capacité des pays du tiers monde à modifier les idées et les valeurs — et notamment l'échelle des besoins — héritées de l'Occident de façon à pouvoir satisfaire d'autres besoins, ou alors les mêmes besoins, mais de façon différente. Dans la structure actuelle de l'économie mondiale, la production de biens et surtout de services entièrement différents, qui prendraient alors une valeur beaucoup plus grande que celle qu'ils ont actuellement dans les pays développés, serait beaucoup plus facile à réaliser².

Mais le véritable problème que pose cette optique nationale du développement est de savoir à qui celui-ci profite réellement³. A court terme, des investissements nouveaux tendant à l'accroissement de la production ou de la productivité profitent aux travailleurs de l'entreprise (emplois nouveaux), aux propriétaires du capital et à l'Etat. A moyen terme, et à l'échelle d'un pays, ils ne profitent souvent qu'à un groupe ou une classe sociale. C'est si vrai que certains économistes occidentaux estiment aujourd'hui qu'une politique de développement du tiers monde qui ne servirait pas directement à réduire la misère des masses n'a pas de sens et ne mérite pas le soutien des pays riches. La critique socialiste du capitalisme repose presque entièrement sur le même constat : si le libéralisme permet le développement d'un appareil de production important, celui-ci ne profite en réalité qu'à une classe privilégiée. Pour bénéficier du produit supplémentaire que donne l'accumulation du capital, le prolétariat doit donc s'approprier les moyens de production du pays. Mais tous se rejoignent pour admettre qu'un accroissement de la production enrichit le pays, ou la société dans son ensemble. Le seul problème à résoudre reste alors la répartition de ce produit supplémentaire. C'est cet axiome que la notion d'espaces polarisés devrait nous permettre de vérifier.

Remarquons d'abord que, dans une économie fermée, cet enrichissement a deux aspects : il consiste en un produit supplémentaire à disposition du pays, mais il est aussi cumulatif, dans la théorie classique, parce qu'il peut être investi et, pour la plupart des auteurs — les théoriciens de la croissance polarisée notamment, qui en ont fait l'analyse la plus complète — parce qu'il a des effets induits. Pourtant, il n'y aura un produit (ou un service) supplémentaire que si les revenus qu'on tire de sa production sont distribués dans le pays⁴.

¹ Cf. Neirynek et Hilgers, 1973, ch. I et II.

² Mentionnons par exemple : la mise en commun des travaux du ménage qui permettrait d'arriver à une productivité élevée en se passant des investissements devenus courants dans les pays développés (appareils ménagers); les modes vestimentaires qui entraînent une consommation sans commune mesure avec les besoins purement physiques de protection thermique; la planification de l'habitat réduisant les énormes travaux d'infrastructure entrepris actuellement (y compris les transports jusqu'aux lieux de travail); l'apparition de nouvelles formes de loisir et surtout de contacts sociaux nécessitant un volume réduit de production et d'investissement.

³ Cf. Friedman et Alonso, 1964.

⁴ On doit en déduire la part des salaires ou des profits que des étrangers rapatrieraient.

Pour être encore plus précis, la plus-value pour le pays n'excédera pas la différence entre la valeur sur le marché mondial des biens produits et la part du coût de production (matières premières et produits semi-ouvrés, intérêts, profits, salaires) payée en devises¹. Compte tenu de ce seul effet, la majorité des investissements étrangers dans le tiers monde n'aurait qu'une rentabilité sociale très faible, voire même négative.

L'accumulation du capital par les entreprises du tiers monde ou par leurs propriétaires semble peu importante. Cela tient d'abord à la structure particulière de l'industrie, formée d'unités de production relativement homogènes, travaillant sur un marché stable et peu concurrentiel, et ne nécessitant pas d'accroissement de la production ni d'innovation technologique destinée à abaisser les prix ou à compenser une augmentation des coûts de main-d'œuvre. La forte proportion d'investissements étrangers, et le rapatriement des profits et du capital qui en résulte, expliquent également le faible niveau d'investissement du surplus économique provenant du secteur industriel. Cela est dû enfin et surtout à la faible propension à investir dans l'industrie que l'on rencontre pratiquement partout dans le tiers monde, et que nous analysons dans l'ensemble de ce travail. Ce sont donc surtout les effets de polarisation, qui ont leur origine dans un accroissement de la production industrielle, qui auraient de l'importance. Or ils s'exercent dans un espace polarisé dont il est essentiel de connaître les caractéristiques.

Dans les pays développés, les effets de polarisation techniques s'exercent dans trois types d'espaces imbriqués — sous-régional, national et super-régional. Nous avons vu² que ceux des pays du tiers monde profitent d'abord aux pays industrialisés, en raison notamment de la structure de leur espace d'information polarisé³. L'espace économique polarisé des pays du tiers monde est donc d'abord international. De nombreux auteurs considèrent même les pays du tiers monde comme partie intégrante de l'espace polarisé des nations industrialisées dont ils formeraient la périphérie⁴. Même en termes de circulation des biens, il n'est pas certain que les frontières, ni même les droits de douane, modifient sensiblement la nature de l'espace polarisé : l'étude de la structure des flux de biens et services laisse apparaître des sous-espaces et des super-espaces polarisés présentant les mêmes caractéristiques que l'espace national. La suppression des droits de douane, tentée par des groupes de pays du tiers monde pour accroître leurs échanges mutuels, n'a jamais suffi, à elle seule, à modifier les flux de produits⁵, et les expériences européennes dans ce domaine (CEE et AELE) ne permettent de tirer aucune conclusion⁶. Cependant, en établissant des droits de douane protectionnistes (ou des contingents) à l'échelon national, ou super-régional, les pays du tiers

¹ Il serait par contre faux d'en déduire également la part des salaires qui seraient utilisée à acheter des biens de consommation importés. Cf. Murray, 1972.

² II.5.

³ Cf. 14.33.

⁴ Cf. Amin, 1970; Frank, 1967a et 1967b, 1969; Murray, 1972. Cf. aussi Baran, 1967; Emmanuel, 1969; Cockcroft, Frank and Johnson, 1972; Jalée, 1965.

⁵ Cf. Bourguinat, 1968.

⁶ Cf. Roetlisberger, 1969 notamment p. 111 et 1970.

monde essaient de créer un espace polarisé fermé. Ces mesures devraient pourtant s'accompagner d'importants efforts pour modifier directement les flux de communication. Elles n'ont de chance de succès que dans les secteurs où existent déjà des unités de production, car il est douteux qu'elles puissent, à elles seules, entraîner la création d'entreprises industrielles ¹.

En termes de flux de produits, l'espace polarisé national des pays du tiers monde semble donc avoir une structure plus proche de l'espace sous-régional que de l'espace national des pays industrialisés. Cette similitude est particulièrement marquée au niveau de l'appareil de production, très asymétrique et trouvant ses complémentarités en dehors de l'espace. Elle l'est aussi au niveau de l'espace d'information, nettement plus ouvert que l'espace économique homogène. Il s'en distingue par les barrières mises aux flux des produits : douane et surtout coûts de transport qui peuvent être très élevés puisque les espaces complémentaires sont des pays développés souvent très éloignés. La situation actuelle des pays en développement — spécialement ceux d'Afrique — prouve que ces freins ne sont guère efficaces en matière d'importations. La seconde différence tient à l'existence d'un pouvoir économique et politique (Etat) propre à l'espace national : il autorise des interventions impossibles au niveau de la sous-région.

Mais le facteur essentiel est l'existence d'une monnaie et d'une politique monétaire autonome qui oblige à conserver un certain équilibre de la balance des paiements. Nous avons vu ² que la possibilité d'avoir une balance des paiements excédentaire avait pu jouer un rôle dans la croissance économique de certains pays, mais ce phénomène a surtout de l'importance pour l'industrialisation des sous-espaces d'un pays. En effet, contrairement à ce qui se passe sur le plan international, le déficit de la balance courante des régions moins développées peut se perpétuer puisqu'il existe des politiques de répartition des revenus au niveau national — charges fiscales plus fortes sur les régions à revenus élevés, péréquations fiscales, politiques de soutien à l'agriculture et subsides divers, pressions pour égaliser les salaires au niveau national (pressions syndicales et émigration de la main-d'œuvre) — permettant aux régions riches de conserver un excédent de la balance commerciale, au moins en termes réels ³. Si l'égalisation des revenus se fait mal, le bas niveau des salaires facilite le mouvement des capitaux vers les régions déshéritées. Parallèlement, l'accroissement de la productivité dans les régions riches

¹ La négociation d'un monopole au sein de l'espace semble une incitation beaucoup plus efficace. Elle présente néanmoins certains dangers et notamment celui d'avoir sur le produit national un effet négatif (cf. supra).

Le développement d'un certain nationalisme (ou d'un « super-régionalisme ») poussant industriels et consommateurs à préférer les produits du pays (ou de la région) pourrait probablement conduire à une certaine réorientation de l'espace polarisé. Passé un certain niveau de développement, l'établissement de normes techniques (normes de sécurité, dimensions standards, etc.) propres à un pays ou à un groupe de pays et empêchant la concurrence de gros producteurs étrangers aurait le même effet. Il augmenterait cependant très fortement les coûts des produits qu'on devrait continuer à importer dans l'espace et supprimerait toute possibilité d'exportation.

² Cf. 11.6.

³ Cf. Barbeaux, 1972.

entraîne une baisse relative des prix moyens de leurs produits. Cette baisse des prix ne réduit pas la production dans les régions pauvres où certains produits baisseront également de prix et où d'autres sont spécifiques à la région¹. En termes réels (i. e. à prix constant), l'excédent de la balance commerciale des régions riches s'accroît. En termes de prix, il se produit une amélioration des termes de l'échange au profit des régions les plus pauvres. Par conséquent, le revenu réel dans la région moins développée s'élèvera. On aura donc là un cas typique de déséquilibres moteurs, parce qu'il existe un processus d'harmonisation assurant le développement entraîné des capacités moins développées.

Dans un espace polarisé multinational, ces mécanismes d'harmonisation n'existent pas. L'État moins développé ne peut conserver un déficit de sa balance courante, car il ne bénéficie pas, ou peu, d'un mécanisme de redistribution des revenus supplémentaires en provenance des régions riches. Le déséquilibre de la balance des paiements courants n'est pas compensé par des mouvements de fonds publics puisqu'il n'y a pas de finances publiques uniques pour l'ensemble de l'espace polarisé, et que l'aide publique au tiers monde est loin d'atteindre l'ampleur des systèmes de répartition nationaux. Le faible niveau d'émigration vers les pays riches n'exerce aucun effet sur les marchés de l'emploi. L'action syndicale transnationale n'en est qu'à ses débuts. Une politique d'harmonisation des revenus au niveau international est impensable sans l'accord des pays riches — certaines situations d'oligopoles (pétrole, par exemple) exceptées — car elle impliquerait une revalorisation très importante des produits en provenance du tiers monde (notamment des produits de base) pour laquelle n'existe, à l'heure actuelle, aucune motivation comparable à celle qui opère parfois au niveau national (notamment dans le secteur agricole), voire même déjà dans des sociétés internationales « régionales » comme la CEE.

Au demeurant, les pays du tiers monde refusent d'attendre — et à juste raison puisque nous avons vu qu'ils ne pouvaient en bénéficier — les effets du processus d'harmonisation de la croissance dont nous avons parlé. Ils pratiquent donc une politique de croissance économique autonome et s'efforcent de développer les secteurs pour lesquels ils ont certains avantages comparatifs. Or il s'agit d'un nombre réduit de produits dont la demande mondiale est relativement stable et pour lesquels de nombreux pays entrent en concurrence. Pour beaucoup de ces biens, notamment pour certaines matières d'origine agricole, il existe des produits de substitution : l'accroissement relatif des prix de produits d'espaces moins développés, ou en d'autres termes l'amélioration des termes de l'échange, n'est alors plus possible, puisque la différence entre les gains de productivité n'est pas due à une structure de production différente, mais à une différence de productivité dans le même secteur. Dès lors, toute hausse de prix entraînerait un déplacement de la production des espaces moins développés vers les régions riches.

¹ On peut supposer en effet que l'accroissement de la productivité dans un secteur touchera indifféremment les entreprises de tout le pays, l'accroissement de la productivité d'une région n'étant pas dû à l'influence de la région sur ses entreprises, mais à des différences dans la gamme d'industries qui y sont implantées.

Restent évidemment les transferts de capitaux privés qui, selon la théorie classique, devraient profiter du bas niveau des salaires pour aller s'investir dans le tiers monde. Le peu d'importance de ces transferts¹ prouve que l'espace polarisé international n'existe plus sur ce plan : nous avons montré dans tout ce travail aussi bien le peu d'efficacité des investissements étrangers dans le tiers monde que le caractère illusoire des coûts inférieurs du travail, qui sont largement contrebalancés par d'autres éléments, et notamment par l'absence d'économies externes. Nous pouvons ajouter ici que l'imperfection de l'espace polarisé supranational est en grande partie liée au caractère univoque de l'espace polarisé d'information des pays du tiers monde. En effet, si l'ensemble industriel d'un pays du tiers monde est très sensible au champ d'information des pays industrialisés, l'inverse n'est pas vrai. A l'exception de quelques grandes entreprises travaillant sur le marché mondial, où elles sont souvent d'ailleurs en situation de monopole ou d'oligopole, l'ensemble industriel des pays riches n'a pratiquement pas d'informations en provenance du tiers monde. En conclusion, le processus de croissance déséquilibré entre sous-régions d'un espace polarisé national ne peut donc pas se répéter au sein de l'espace polarisé pluri-national dont font partie les pays du tiers monde. On doit par contre noter l'influence très forte, et non réversible, qu'exercent les pays industrialisés sur les pays en développement. Ceux-ci ne peuvent pas recréer un espace polarisé fermé, ayant ses caractéristiques propres et exerçant ses effets positifs au sein de l'espace homogène. Les pays de l'Est et la Chine ont jugé cette intériorisation de l'espace polarisé indispensable à leur développement. L'importance des effets pervers de l'ouverture de pays pauvres aux influences des pays industrialisés, le nombre réduit de ses effets favorables pourraient bien constituer une justification théorique de cette politique, d'autant plus qu'il est ensuite possible de nouer des relations beaucoup plus sélectives avec les autres nations industrialisées².

¹ Les investissements privés directs des pays du CAD dans les pays en développement ont représenté (en millions de dollars) :

1970 : 3529	1972 : 4443
1971 : 3707	1973 : 6655

(OCDE, 1974a, p. 167).

² La politique menée actuellement par l'URSS est symptomatique sur ce point.

32. L'ÉTAT, APPAREIL ORGANISÉ DE LA SOCIÉTÉ GLOBALE

Dans l'optique que nous avons adoptée, l'Etat est l'organisme capable d'intervenir dans un système socio-économique suivant les règles propres à ce système, mais c'est surtout l'organisme capable de modifier la structure de ce système et d'établir un régime socio-économique différent ¹. Pour reprendre des notions proposées par Tinbergen, on peut dire que la politique économique de l'Etat « se propose d'atteindre un certain nombre de *buts* généraux ; ceux-ci donnent naissance à une série d'*objectifs* économiques définis d'une manière plus précise. Afin d'atteindre ces objectifs, les gouvernements utilisent une gamme d'*instruments* et prennent des *mesures* ² ».

Dans une économie occidentale, les buts et les objectifs d'une politique économique sont relativement bien définis ³. Les instruments et les mesures découlent d'une certaine conception du régime économique et du rôle de l'Etat dans le fonctionnement du système. Eux aussi sont bien connus et nous ne les examinerons pas ici. Il ne semble pas en être de même dans les pays du tiers monde. Nous montrons au cours de ce travail que la simple intégration de ces pays au système socio-économique occidental ne conduirait pas à un processus d'industrialisation harmonisé. Nous ne savons pas encore clairement ce que devrait être un ensemble industriel capable d'assurer la propagation d'une croissance auto-entretenu, mais nous pouvons affirmer que cela dépend d'abord de la capacité de l'Etat de définir de nouveaux objectifs socio-économiques et les moyens de les atteindre. C'est donc d'une intervention directe de l'Etat dans l'organisation de la production qu'il s'agit, impliquant de nouvelles réglementations sociales, une politique d'action systématique au niveau des œuvres culturelles, des statuts et des rôles sociaux, de façon à transformer les mentalités collectives ⁴. Les conséquences politiques et sociales de ces mesures sont telles qu'elles remettent en cause la conception même de l'Etat et les mécanismes de prise de décisions au niveau des appareils organisés

¹ Par Etat, nous entendons non seulement le gouvernement central et son administration, mais l'ensemble des corporations de droit public et des organismes para-étatiques, telle par exemple la banque centrale.

² Kirschen et autres, 1966, pp. V-VI.

³ Cf. Kirschen et autres, 1966, ch. I; Saint-Geours, 1969.

⁴ Sur les difficultés qu'il y a à remplir ce genre de fonction dans le cadre des régimes politiques actuels du tiers monde, cf. 18.1.

de la société globale¹. Or, à l'heure actuelle, cette adaptation des fonctions de l'Etat se fait de façon incohérente, sous forme de modifications partielles d'organismes hérités de l'ancienne métropole ou imités des pays développés. Les interventions de l'Etat modifient souvent le fonctionnement du système économique, mais sans que les conséquences en soient bien perçues et correctement mesurées. Comme on connaît très mal les mécanismes de propagation de la croissance économique, le nouveau système créé par ces interventions tend souvent à réduire sensiblement l'efficacité d'effets induits pourtant fondamentaux. Faute d'être capables de recréer un système économique favorisant non seulement l'apparition d'effets moteurs de la croissance, mais encore la mise en place de mécanismes d'entraînement assurant son harmonisation, ces politiques partielles bloquent souvent le développement socio-économique du pays.

Cette politique au jour le jour justifie l'opposition des idéologues libéraux à l'intervention de l'Etat dans la vie économique, car faute d'être suffisamment réfléchi et cohérent elle grippe trop souvent les rouages du système. La politique économique des pouvoirs publics dans les pays industrialisés prouve cependant que cet interventionnisme peut être extrêmement efficace s'il s'appuie sur une bonne connaissance des mécanismes du système économique. Il n'est donc pas interdit de penser que les progrès des études en matière de développement permettront un jour d'élaborer de nouveaux systèmes socio-économiques, mieux adaptés aux réalités du tiers monde, et de définir des politiques économiques originales qui pourraient bien être sensiblement différentes tant des modèles dits capitalistes que socialistes.

¹ Dans les pays de l'Est, la prédominance du parti sur l'Etat traduit bien cette volonté d'agir à tous les paliers de la société globale en vue de modifier le système socio-économique dans son ensemble.

33. RÉGLEMENTATIONS SOCIALES

33.1 DROIT

Comme nous l'avons déjà noté¹, les règles juridiques et administratives des pays du tiers monde sont largement calquées sur celles des pays industrialisés occidentaux. Or tout ce système juridique, dont nous avons vu qu'il était dialectiquement lié à l'ensemble des mentalités collectives, détermine assez étroitement la structure du système socio-économique.

Nous avons mentionné déjà l'influence du droit constitutionnel sur l'organisation du pouvoir économique et politique², ainsi que celle de la législation sociale sur les mentalités de certaines classes sociales. Cette même législation sociale augmente sensiblement le coût marginal du travail. Elle crée une coupure entre une minorité de travailleurs du secteur moderne (entreprises et administration) et une majorité qui n'en bénéficie pas. Elle empêche ainsi l'évolution progressive d'activités traditionnelles qui pourraient se développer en employant des travailleurs dont le coût marginal serait voisin de leur productivité marginale. Mais l'augmentation brutale des coûts qu'entraîne le passage à une organisation tant soit peu structurée — et soumise à cette législation — bloque leurs possibilités de croissance. De plus, elle écarte de ce type d'activité tous ceux qui peuvent aspirer à un emploi dans le secteur moderne et bénéficier de ces avantages sociaux. La complexité du système juridique et administratif, fort différent des pratiques et du droit coutumiers, contribue aussi à décourager même les plus entreprenants des producteurs « traditionnels ».

On savait, même bien avant Marx, que le droit de propriété du capital productif joue un rôle fondamental dans la structure du système économique, d'où l'importance de toute modification de l'un ou l'autre de ses attributs : droit de conserver son capital, de le céder, de l'exploiter, de le transférer à l'étranger ou d'en garder les profits. Les pratiques actuelles des pays occidentaux — notamment les limites apportées à l'usage de la propriété foncière et aux transferts de capitaux — montrent cependant qu'il est possible d'analyser et d'utiliser les conséquences de telles modifications. Le fait en particulier de mettre en question le caractère intangible de la propriété privée

¹ Cf. 13 et 18.

² Cf. 18.1.

suffit à faire passer le système économique d'une temporalité de longue durée à un temps de battements irréguliers ou même à un temps surprise : les habitudes des propriétaires de capitaux et la nature de leurs anticipations en sont complètement transformées.

33.2 ÉDUCATION

33.21 Economie de l'éducation ¹. — Le rôle de l'éducation dans la croissance économique peut être examiné sous différents aspects. Nous ne ferons que mentionner les analyses maintenant traditionnelles de l'éducation comme facteur de croissance ² où l'on peut distinguer trois approches.

a) La corrélation entre activités éducatives et croissance économique, qui peut prendre la forme de relations entre les dépenses d'éducation et le revenu national, ou la formation physique du capital ³. Elle permet des comparaisons spatiales ou temporelles, mais sans toutefois qu'on sache s'il faut considérer l'éducation comme un facteur de production ou comme un service consommé (on calcule alors soit le taux d'investissement en éducation, soit l'élasticité des dépenses d'éducation par rapport au revenu). On peut encore calculer pour différents pays (ou régions) des taux d'alphabétisation ou de scolarisation à différents niveaux (primaire, secondaire, supérieur) rapportés au produit national ou à d'autres indicateurs économiques ⁴. On peut enfin étudier des corrélations entre plusieurs indicateurs de ressources humaines et plusieurs indicateurs de développement économique ⁵. Notons encore les possibilités d'analyses factorielles de ces données, qui permettent par exemple à Achard et Le Thanh Khoi ⁶ d'établir une typologie des pays africains centrée sur la comparaison des niveaux de développement de l'économie et du système d'éducation.

Il est par contre dangereux de déduire de ces corrélations ⁷ des relations fonctionnelles ou causales puisque l'aspect qualitatif de l'enseignement, et notamment son contenu et son adaptation au milieu socio-économique, joue

¹ Pour une excellente bibliographie sélective, classée et commentée, cf. Blaug, 1970. Autres sources bibliographiques : OCDE, 1969a et b; Altbach, 1970; Alexander-Frutschi, 1963; UNESCO/IEDES, 1966a; périodiques : CIRF Abstracts, BIT; Bulletin of the International Bureau of Education, UNESCO; Educational Documentation and Information, UNESCO.

On trouvera bon nombre d'articles importants sur l'éducation dans : Anderson et Bowman, 1966; Blaug, 1968; Bowman..., 1968; Gillon, 1971; Halsey..., 1971; Hansen, 1970; Jolly, 1969b; OCDE, 1964a, 1964b; UNESCO, 1968b.

² Cf. Bowen, 1964; Harbison et Myers, 1964; Vaisey, 1962 et, pour une bibliographie complète : Blaug, 1970, pp. 6 à 40 et 168 à 187.

³ Cf. par exemple Schultz, 1961.

⁴ Cf. Le Thanh Khoi, 1971.

⁵ Cf. Harbison et Myers, 1964.

⁶ Le Thanh Khoi, 1971, ch. XIV.

⁷ D'ailleurs très discutées : "empirical studies reveal that in no country is there a rigid relationship between occupations and levels or types of education — any more than between productivity by sector and levels of professional qualifications or levels of general education... This significantly challenges the value of planning methods based on a rather rigid complementary relationship between production, manpower and education". (Skorov, 1968, p. 20.) Cf. aussi Berg, 1970, OCDE, 1970c.

probablement un rôle plus important que le volume, même sectoriel, de ses *outputs*¹. De nombreuses prévisions de main-d'œuvre s'appuient pourtant sur des études du même type, entreprises généralement à l'échelle sectorielle². On établit des projections de production puis de productivité qui, combinées avec des taux de main-d'œuvre par qualifications et par branches économiques, déterminent les besoins futurs en main-d'œuvre par niveau de qualification. Cette structure professionnelle est alors convertie en besoins d'éducation³, ce qui permet de calculer les *outputs* du système d'éducation par niveau et type de formation scolaire et professionnelle.

La grande faiblesse de ces méthodes tient à l'incapacité des planificateurs et des entrepreneurs de prévoir les changements de la structure de l'emploi en fonction de l'évolution technologique, aux possibilités de substitution entre travailleurs ayant des niveaux de qualification différents, et à l'éventail toujours très large d'emplois auxquels un individu, même s'il a une formation très spécialisée, peut accéder⁴.

b) Seconde approche : l'étude des taux de rendement de l'éducation (*Rate of return on investment in education*), où l'on compare des revenus individuels aux coûts individuels des études entreprises, ou la productivité des travailleurs d'un pays, mesurée en termes de revenus, par rapport aux dépenses d'éducation (ou aux coûts d'opportunité)⁵. Cette méthode soulève de nombreuses critiques⁶, d'abord parce qu'elle suppose que l'éducation est le seul facteur influençant la productivité du travail, ensuite parce qu'elle part de l'hypothèse que les revenus individuels sont directement fonction de la productivité du travail, faisant abstraction de tous les mécanismes de détermination des revenus⁷, enfin parce qu'elle écarte délibérément tous les effets indirects dus à l'évolution du niveau de formation générale et à ses implications socio-politiques.

c) On mentionnera enfin l'étude en termes de résidus, qui part d'une fonction de production (Cobb-Douglas) où l'accroissement de la production non expliquée par un accroissement des *inputs* traditionnels (capital-travail) est attribué à une variable résiduelle représentant les changements technologiques⁸, l'éducation et le progrès scientifique jouant un rôle important,

¹ Cf. Galtung, 1972.

² Cf. OCDE, 1969a et b; Hüfner et Van Gendt, 1971; Hollister, 1964.

³ Cf. Debeauvais, 1964.

⁴ Pour une étude plus systématique des faiblesses de ces méthodes de prévision, cf. Bonvin, 1970; Chau, 1968; Harbison, 1967; US Department of Labour, 1966; UNESCO, 1970c.

⁵ Le Than Khoi, 1964.

⁶ Cf. Merrett, 1966; Bowen, 1964, pp. 186-196; Jolly, 1969, pp. XIX-XX; Blaug, 1972.

⁷ Variations de la demande d'emploi dans le secteur X dû à l'absence de liens entre offre d'emploi et choix d'un type de formation; évolution de l'offre d'emploi à la suite de changements technologiques; groupes de pressions (médecins par exemple) ou syndicats modifiant les taux de rémunération à leur avantage, etc.

⁸ Solow (1957) estime à 87,5% l'accroissement du produit par heure de travail aux Etats-Unis de 1909 à 1949 (voir aussi Domar 1961) alors que Kendrick (1961), qui se contente de soustraire le taux d'accroissement des *inputs* de celui des *outputs* pour obtenir une mesure du facteur résiduel appelé facteur de productivité total, arrive au chiffre de 1,6% par an de 1889 à 1957, soit 46% de la croissance totale des *outputs*.

quoique non toujours mesuré dans ces changements. Denison tente de mesurer statistiquement la place de l'éducation dans cette variable résiduelle aux USA ¹.

Le chômage de travailleurs qualifiés dans de nombreux pays en développement va pourtant remettre en cause cette théorie néo-classique, en montrant qu'il n'y a pas de liaison fonctionnelle entre éducation et produit national ². La foi en cette relation fonctionnelle, les rendements supposés élevés des investissements d'enseignement alliés à l'idée que l'éducation est un besoin fondamental de l'humanité ont entraîné, dans de nombreux pays en développement, un accroissement des dépenses d'éducation qui dépassent leurs possibilités de financement ³, sans avoir eu les résultats escomptés.

Les travaux plus récents ⁴ tiennent compte des critiques que soulèvent les différentes approches que nous venons de mentionner : ils tentent d'explicitier la liaison enseignement (et niveaux de formation) et croissance économique globale et sectorielle ⁵, en remplaçant l'analyse par corrélation (purement quantitative) par l'étude des liaisons fonctionnelles liant qualification et productivité de la main-d'œuvre ⁶, ce qui oblige à repenser l'aspect qualitatif de l'enseignement et à adapter ses méthodes et son contenu aux besoins sociaux et culturels des pays intéressés ⁷.

Dans les pays en développement, on renonce à une planification de l'enseignement basée sur des prévisions d'emploi qui sont de simples projections de la structure socio-professionnelle actuelle, elle-même fonction de la structure de l'enseignement existant, pour des méthodes plus souples qui cherchent, à court terme, à supprimer les goulots d'étranglement et à ajuster le plus rapidement possible le système de formation aux besoins qui peuvent apparaître ⁸. Cette planification n'a de sens qu'intégrée dans une planification globale de l'économie nationale. L'étude qualitative de la demande de main-d'œuvre oblige à tenir compte des besoins du secteur traditionnel des économies dualistes, voire à repenser totalement les objectifs de certains types de formations scolaires ou professionnelles. La planification de l'emploi dans le secteur moderne appelle une planification parallèle des revenus et des salaires, et une remise en cause des structures de revenus qui ne permettent plus une

¹ "My conclusion is that from 1929 to 1957 the increase of education raised the average quality of the labour force at an annual rate of 0,93 per cent a year" (Denison, 1962b, voir également 1962a). Il faut toutefois noter que dans sa comparaison de la croissance européenne et américaine Denison est arrivé à des résultats beaucoup moins significatifs (Denison, 1967; cf. aussi Denison, 1964 et Matthews, 1969).

² Peut-être parce qu'il n'y a pas ajustement automatique de la demande à l'offre de travail en raison de la rigidité des salaires (Berg, 1971), ou encore, pour prendre un exemple particulier que suggère Jolly pour la Zambie (1968, p. 83), en raison de l'impossibilité d'engager du personnel qualifié que l'on pourrait pourtant payer et utiliser simplement par manque de logements de standing suffisant.

³ Cf. Jolly, 1969a; Skorov, 1968.

⁴ Cf. par exemple UNESCO, 1968, 1970c; Beeby, 1969a; FAO, 1970; Caltung, 1972.

⁵ Cf. OCDE, 1970c.

⁶ Cf. Blaug, 1972.

⁷ Voir les articles de Aron, de Coombs et de Peter in Beeby, 1969a; cf. également Faure... 1972, Coombs, 1973.

⁸ Cf. Skorov, 1968, p. 18; Jolly et Coldough, 1972; UNESCO, 1970d.

répartition efficace de la main-d'œuvre entre les différents secteurs de l'économie, et créent des problèmes sociaux et politiques graves¹.

La politique de formation générale et professionnelle ne doit plus viser à élever simplement la capacité d'accueil du système d'éducation, mais à créer des filières de formation correspondant aux besoins réels de l'économie. On renonce donc à considérer l'évolution de la structure de l'emploi comme une conséquence du développement économique, pour admettre que la croissance économique et surtout l'évolution des structures économiques et sociales sont liées, à long terme, à la qualification de la main-d'œuvre et des cadres, et par conséquent à la capacité d'adaptation du système de formation du pays². Remarquons enfin que cette remise en cause des finalités de l'enseignement, et par là de ses méthodes, a bien des chances d'améliorer son rendement interne, actuellement extrêmement bas, notamment en raison de sa trop forte sélectivité en cours de cycle.

Après ce bref résumé des principaux thèmes de l'économie de l'éducation, il convient de noter l'échec des politiques qu'ils ont inspirées, mais aussi l'aspect plus fonctionnaliste du rôle de l'éducation qui semble s'en dégager. C'est en tout cas l'optique que nous adoptons en étudiant plusieurs aspects du système d'éducation, soit sa fonction dans la formation et l'adaptation de la main-d'œuvre aux besoins de l'économie, son rôle, souvent indirect, dans les processus de recherche, de transmission des connaissances et d'utilisation de technologies avancées³, et enfin, aspect plus sociologique, son importance en temps que contrôle social, notamment comme moteur de l'évolution des structures sociales, comme instrument d'intégration de l'individu dans ces structures, et comme système de sélection et d'accès à certains types de statuts sociaux⁴.

33.22 Education et développement. — Malgré certaines difficultés d'adaptation dans une temporalité de courte durée — notamment ces dernières années — une des caractéristiques essentielles du système d'éducation dans les pays développés semble être son adaptation aux besoins de l'économie⁵. L'évolution relativement lente de ces sociétés permet en effet une transmission individuelle — par l'intermédiaire de groupements de parenté (famille) ou de loisir, et des véhicules de communication sociale — d'un substrat culturel relativement homogène et de connaissances et savoirs immuables, au moins dans une temporalité individuelle. La vie quotidienne assurant dès l'enfance le développement de l'habileté manuelle nécessaire, l'École n'a plus alors qu'à parfaire le développement intellectuel de l'enfant et à lui transmettre les connaissances de base, indispensables autant à sa participation à la vie sociale qu'à son intégration dans la vie active (langage, lecture, écriture, calcul). La formation professionnelle proprement dite n'apparaît que dans une seconde phase. Pour

¹ Trop gros écarts de revenus entre employés du secteur moderne et travailleurs du secteur traditionnel, entre chômeurs et personnes actives et, en définitive, dichotomie complète entre revenus et productivité sociale du travail, cf. 16.

² Cf. Chandhri, 1969; Blaug, 1967, p. 485; Bacchus, 1967; Welch, 1970.

³ Cf. 14 et 34.1.

⁴ Ce point a déjà été largement abordé sous 17 et 18.

⁵ C'est en tout cas ce que semblent prouver les travaux dont nous venons de parler.

les travailleurs manuels, elle se fait la plupart du temps par intégration plus ou moins poussée au sein du processus de production (apprentissage ou formation sur le tas), ou dans des établissements qui gardent avec des entreprises industrielles ou commerciales¹, des liens étroits. Seuls les travailleurs intellectuels bénéficient d'une formation moins spécialisée, qui vise plutôt à développer leur capacité intellectuelle, et leur pouvoir de réflexion et de synthèse, qu'à leur transmettre des connaissances qui seront, en tant que telles, très peu utilisées. Les études récentes, tant en psychologie qu'en sociologie de l'éducation², tendent à prouver le rôle fondamental de l'éducation préscolaire et du milieu culturel familial, l'école ne constituant plus qu'un facteur secondaire dans le développement intellectuel de l'enfant.

Si nous admettons cette quadruple fonction d'un système d'éducation, soit développement intellectuel de l'enfant, intégration au milieu socio-culturel, transmission de connaissances de base et formation professionnelle, nous voyons que la simple transposition du système scolaire des pays industrialisés dans les pays sous-développés ne tient compte que de l'un de ces facteurs, la transmission des connaissances intellectuelles³. Or, le passage extrêmement rapide à un nouveau système socio-culturel supprime presque totalement la transmission individuelle, et notamment familiale, des connaissances générales et tend à une désintégration sociale de l'individu, qui passe d'un milieu familial préindustriel à des structures sociales très proches de celles des pays développés. On peut craindre également que le milieu familial soit peu propice au développement du type de facultés intellectuelles nécessaires à l'intégration dans un système scolaire forgé pour transmettre la culture et le système de valeurs des classes moyennes et supérieures des pays occidentaux développés⁴. On peut donc considérer que l'éducation en pays sous-développés doit, pour assurer la formation préprofessionnelle d'une main-d'œuvre qualifiée, non seulement comprendre ce que nous pouvons appeler l'enseignement traditionnel, mais aussi la formation intellectuelle à l'âge préscolaire, la transmission d'une culture propre à des pays en cours de développement, et l'intégration sociale d'un individu forcément coupé de son milieu traditionnel⁵. Un tel système d'éducation est encore à inventer. Mais il faut souligner que son absence constitue un facteur de rupture des processus d'entraînements économiques, car les entreprises ne trouvent pas la main-d'œuvre nécessaire, ou parce que celle-ci n'a pas les qualifications ou le rendement requis. Le système d'enseignement et de formation actuel, parce qu'il implique une

¹ Pour Coombs (1968, ch. 5), il existe dans les pays industrialisés un véritable *shadow school system* qui assure la formation professionnelle permanente d'une large partie de la population. Sur le triple aspect de tout système d'éducation : non scolaire, scolaire et préscolaire, voir Coombs... 1973.

² Cf. par exemple Baudelot et Establet, 1971.

³ Cf. UNICEF, 1972, p. 102.

⁴ Cf. Bourdieu, 1967.

⁵ "In thinking of the overall function of the school, it seems to me that the essential function of publicly-supported system is to perpetuate the culture of which it is a part... The essence of education, as I see it, from the cultural point of view is cultural perpetuation, including cultural transmissions, socialization and enculturation". J. Quillen, 1955, p. 24.

forme de culture et de connaissances préscolaires que la plupart des enfants n'ont pas, entraîne l'élimination en cours d'études d'un nombre trop important d'individus, créant ainsi un sous-prolétariat inutilisable dans le secteur traditionnel. Actuellement, comme seule la famille peut assurer une partie de l'éducation, il est à craindre qu'il faille plusieurs générations, dans la majorité des cas, pour qu'une population arrive à bénéficier réellement d'un système d'éducation moderne, pourtant déjà bien implanté partout, étant entendu qu'un certain nombre d'individus particulièrement doués réussissent à surmonter ce handicap ¹.

Il faut enfin noter que l'insuffisance du système de formation générale décourage les tentatives de formation professionnelle dans la mesure où ses méthodes, calquées sur celles des pays développés, s'avèrent totalement inefficaces lorsqu'elles s'adressent à des individus n'ayant pas acquis auparavant les mêmes capacités manuelles et intellectuelles.

Nous admettons donc, en résumé, que la scolarité primaire et secondaire (6 à 15 ans) doit avant tout favoriser la préparation intellectuelle et manuelle de l'enfant de façon à lui permettre de profiter, dans les meilleures conditions, soit d'une formation professionnelle courte (manuelle ou technique), soit d'un ou de cycles d'études supérieures. Cet enseignement n'a de sens que s'il est adapté au niveau de développement de l'enfant qui y accède (en étant si possible complété par un encadrement préscolaire), et s'il le prépare véritablement à recevoir la formation professionnelle ou supérieure sur laquelle il débouche. L'absence d'un tel système d'enseignement, ou son manque d'efficacité, constitue un élément de blocage quasi insurmontable des processus de développement polarisé.

Une fois ces conditions remplies, il y a de fortes chances de voir apparaître, suivant un processus entraîné, un système de formation professionnelle plus efficace, organisé soit directement par les entreprises industrielles et commerciales ou leurs associations professionnelles, soit par l'Etat sous la pression ou avec l'aide de celles-ci, et en fonction de leurs besoins. L'élévation du niveau de recrutement, allié à une planification des besoins rendue plus précise par son horizon relativement rapproché (3 à 5 ans), et par les possibilités d'une meilleure définition des qualifications professionnelles requises ², assureront alors au système de formation une efficacité suffisante pour montrer tant aux entreprises individuelles qu'à l'Etat les avantages qu'ils peuvent en tirer. Enfin, s'il a peu de chances d'être moteur, le système de formation professionnelle n'en constitue pas moins un élément essentiel dans le processus de transfert et d'utilisation de technologies nouvelles: son absence, ou son inefficacité, constitue un facteur de blocage de la croissance de la production et de l'innovation ³. Elle peut conduire à d'importants gaspillages, notamment par sous-utilisation du capital.

¹ Cf. Beeby, 1969b.

² Cf. Jolly... 1972.

³ " Technological innovation changes the quality of production capacity and leads to higher productivity of labour, if it is accompanied by the parallel improvement in manpower skills and in the organization and management of the economy." (Skorov, 1970, p. 1.)

Les mêmes remarques peuvent être faites en ce qui concerne la formation en milieu traditionnel, notamment dans le cadre du développement de l'agriculture. L'alphabétisation de masse¹, à la mode dans les années 60, est à l'origine de bien des déconvenues, qui s'expliquent d'abord par son manque d'utilité immédiate dans un milieu rural où le bas niveau des revenus empêche pratiquement l'acquisition de livres et de journaux, et où la distribution du courrier n'existe pas². Sa principale justification, la transmission de savoirs techniques permettant d'améliorer les modes de production traditionnelle, s'appuie sur un postulat erroné selon lequel la connaissance de méthodes nouvelles inciterait aux changements³.

En fait, et les échecs de nombreux projets de vulgarisation agricole l'ont montré, le paysan est surtout sensible aux motivations économiques qui peuvent le pousser à changer ses méthodes de travail et le récompenser financièrement de l'accroissement de sa production. Ce n'est que lorsque ces incitations apparaissent qu'il commence à s'intéresser aux procédés nouveaux que peuvent lui proposer les agronomes⁴. Les améliorations de la productivité et l'accroissement de la production en milieu rural traditionnel dépendent donc avant tout de la mise en place d'une organisation économique et commerciale efficace, capable d'assurer l'écoulement des produits et de fournir aux paysans les matières premières (engrais, semences, etc.) et l'outillage dont il peut avoir besoin, l'acquisition de connaissances ou de techniques nouvelles n'étant qu'un moyen permettant de répondre à une impulsion extérieure. Le rôle du système d'éducation consiste alors à former les spécialistes (agronomes, vétérinaires, techniciens en génie civil, économistes — organisateurs, financiers ou commerçants), et leurs collaborateurs tant techniques que non spécialisés, capables d'assurer un encadrement efficace des producteurs sensibles aux possibilités d'accroître leurs revenus.

Dans la plupart des pays africains en tout cas, la formation scolaire d'enfants destinés à rester dans un secteur rural traditionnel n'est actuellement pas résolue : dans la plupart des cas, seul un échec précoce — et le renvoi de l'école —

¹ Cf. UN, 1963; UNESCO, 1968b, pp. 152-157 (Literacy work and school education in economic development); Malassis, 1965; IEDES, 1964; Curle, 1964, et, pour une approche critique, Ibukun, 1969.

² « Dans des populations vivant en majorité au niveau de la subsistance et dans une économie non monétaire, l'éducation primaire ne sert à rien actuellement, n'accroît en rien les possibilités de production et donc d'amélioration des niveaux de vie... L'instruction ne constitue qu'une simple consommation comme la bière ou les cigarettes et, comme elles, s'en va en fumée : au bout de quelques mois ou années, inemployée parce qu'inutile dans la vie de tous les jours, le peu d'éducation reçue est oublié. » Meister, 1966, p. 387 (cité par Bonvin, 1970, p. 168). Cf. aussi Hunter, 1967, p. 114, et, pour un avis plus nuancé, voir Castel et Passeron, 1967, pp. 117-120.

³ On peut d'ailleurs remarquer que les moyens d'information audio-visuels — radio, télévision, cinéma — permettraient une transmission beaucoup plus efficace de l'information scientifique et technique que de simples écrits.

⁴ « Wherever the farmer has the market inducement to produce and sell, he will run up a black market in fertilizer before planners have time to turn round ». Barbara Ward, 1968, cité par Jones, 1971, p. 18. Voir aussi FAO, 1970, et notamment Savary, 1970.

peut ramener un enfant au secteur traditionnel¹. Une généralisation d'un enseignement primaire court (4 ans) intégré au milieu rural², avec à son terme une sélection ouvrant, aux meilleurs éléments, l'accès à un enseignement plus classique, permettrait peut-être d'assurer la scolarisation des futurs paysans. Les systèmes d'enseignement actuels incitent l'enfant à quitter l'agriculture après trois ou quatre ans d'école, mais ne réussissent cependant pas à former une main-d'œuvre non agricole en moins de sept à neuf ans, la majorité des enfants étant éliminés dans l'intervalle en raison du faible rendement du système scolaire³ et allant accroître la masse des chômeurs urbains sans qualifications.

Dans la situation actuelle, le système scolaire africain n'est donc destiné qu'à former les futurs travailleurs des secteurs secondaire et tertiaire, et éventuellement ceux du secteur agricole moderne (i. e. produisant essentiellement pour le marché). Dès que sa capacité de formation dépasse trop largement les capacités d'absorption en main-d'œuvre de ces secteurs, il est poussé à réduire sa capacité de formation en fin de cycle et, par conséquent, à éliminer en cours d'études une partie de ses effectifs. L'effort doit donc porter non sur un accroissement des effectifs admis à l'entrée de chaque cycle, mais d'abord sur la réduction des éliminations en cours de cycle et sur l'amélioration de la qualité de l'enseignement⁴. Cette capacité interne du système d'éducation à adapter ses *outputs* aux besoins semble résoudre certains problèmes d'emploi, mais elle ne fait en réalité qu'accroître la masse des chômeurs pratiquement inemployables et marqués par leur échec social, sans pour autant exercer sur le marché de l'emploi la pression motrice que constituerait l'offre excédentaire de main-d'œuvre qualifiée que le système d'enseignement pourrait former au même coût.

En résumé, à l'échelle individuelle, l'éducation représente un investissement doublement rentable parce qu'elle donne accès à un groupe privilégié, qui bénéficie d'une part importante du produit national en raison de l'existence d'un système de répartition des revenus inadapté aux structures de production, et sans lien avec la productivité de ses bénéficiaires. Cette véritable prime, souvent fonction de la seule durée des études, est d'autant plus anormale que les dépenses d'éducation ont été payées par la collectivité. Elle explique très

¹ Sur l'impossibilité de conserver dans l'agriculture des enfants ayant été à l'école. Cf. Foster, 1965; Ibukun, 1969. Remarquons qu'avec une scolarité de moins de 4 ans il est considéré comme non alphabétisé. Cf. Pilet, 1971, p. 162.

² Cf. Dumont, 1968. Sur les études de systèmes scolaires destinés à former des paysans traditionnels, voir Foster, 1965.

³ Dû autant à son inadaptation au milieu qu'à l'impossibilité matérielle et financière d'assurer une formation complète à tous les enfants que la politique systématique d'alphabétisation (celle-ci étant alors considérée comme un besoin humain fondamental) a fait admettre en début de scolarité. Cf. IEDES, 1966-1968; Deblé, 1964; Le Than Khoi, 1971, ch. III; Pilet, 1971.

⁴ Reste évidemment à trouver des critères de sélection à l'entrée dans le système scolaire qui soient politiquement et socialement acceptables. Mais la politique de large recrutement suivi d'une élimination rapide est trop coûteuse, notamment en raison du sentiment d'échec qui marque tous les éliminés et n'a que l'apparence d'une démocratisation de l'enseignement, l'acquis culturel extra-scolaire (et notamment linguistique) jouant un rôle fondamental dans la réussite scolaire. Cf. Le Than Khoi, 1968, p. 44.

largement l'importante demande d'éducation de la part de toutes les classes de la population. Par contre, sur le plan macro-économique, et pour les raisons que nous venons de mentionner, la rentabilité des investissements en éducation ne peut être mesurée qu'en termes fonctionnels : toute agrégation de mesures individuelles de rentabilité — fonctions répétées de d'un système de répartition inadapté et non du rendement social de l'individu — ne peut conduire qu'à des résultats aberrants. C'est donc en montrant les différentes fonctions d'un système d'éducation qu'on peut mesurer à la fois son efficacité et la forme qu'il doit prendre.

L'éducation ne peut être considérée comme un investissement que parce que les connaissances, ou même simplement les idées et les valeurs améliorant l'intégration sociale de l'individu¹ qu'elle transmet, augmentent la productivité de ceux qu'elle touche. Mais, en réalité, elle a aussi d'autres fonctions — que nous qualifierons d'implicites — qui influencent peut-être davantage l'évolution du système que ne le fait sa fonction de formation intellectuelle et technique.

La plus importante de ces fonctions implicites est le mécanisme de promotion sociale que constitue le système scolaire² : une formation déterminée semble jouer un rôle important dans la capacité à accomplir une tâche donnée. Aussi, dans un système socio-économique où cette hypothèse est largement acceptée, la réussite scolaire devient un système de stratification sociale facile à utiliser, et par conséquent un moyen relativement accessible d'ascension sociale³. L'apparente égalité des chances face à l'éducation explique la pérennité de ce système et a, sur le plan des idées et des valeurs, une importance considérable. Elle correspond à une perception individuelle d'une éducation ouverte à chacun et sélectionnant l'élève de façon objective pour le conduire aux statuts sociaux les mieux considérés.

L'espoir d'une ascension sociale explique la très forte pression qui s'exerce à l'entrée dans le système, ainsi que sur ses mécanismes de sélections internes. Dans les pays en développement, cette pression s'exerce d'autant plus fortement que la différence de statuts sociaux entre scolarisés (et notamment universitaires) et non-scolarisés est plus marquée. Mais l'apparente objectivité de la sélection rend cette différence de statuts sociaux beaucoup plus acceptable : l'échec est ressenti comme une insuffisance personnelle et ne se traduit que rarement en opposition organisée contre le système lui-même⁴.

¹ Cf. les théories sur le rôle de la modernité (Rogers, 1969 et 1971).

² Cf. Galtung, 1972.

³ Le faible niveau de démocratisation de l'enseignement, observé dans la plupart des pays occidentaux, tend cependant à montrer qu'il s'agit d'un mécanisme de conservation des structures sociales plutôt que d'un système de restructuration (cf. Bourdieu et Passeron, 1970; Beudalot et Establet, 1971).

⁴ C'est à notre sens un argument important pour le maintien d'un système de sélection scolaire basé, au moins dans une certaine mesure, sur des examens et ceci tant qu'il existe une stratification sociale inégalitaire dans laquelle il est nécessaire de maintenir des possibilités d'ascension. Tout autre système de sélection ne peut que provoquer de très fortes tensions sociales sans pour autant entraîner une suppression des inégalités de classe.

Sur les effets négatifs des examens et pour des propositions de réformes sur ce point, cf. Dore (1972).

Cette fonction de stratification sociale du système scolaire a plusieurs conséquences¹ :

— Elle accentue la demande d'éducation qui, dans les pays en développement où l'éventail des revenus est très large, peut devenir extrêmement forte et conduire au développement d'un système scolaire sans commune mesure avec la capacité financière du pays et avec ses possibilités d'emploi de personnes qualifiées.

— Elle contribue à augmenter la rigidité des méthodes et du contenu de l'enseignement dans la mesure où les classes privilégiées ont intérêt à conserver un système de sélection sociale qui corresponde à leur culture, et leur permette de transmettre à leurs enfants leurs statuts sociaux privilégiés².

— L'accent mis dans de nombreux pays sur l'éducation informelle semble un moyen de développer un enseignement différent de l'école occidentale, tant par son contenu que par ses méthodes. Il est cependant significatif de voir que la plupart des projets d'éducation informelle³ rompent avec le système de sélection sociale traditionnel. Un des arguments essentiels en leur faveur étant justement qu'ils constituent le seul moyen efficace pour former les spécialistes de professions peu prisées, professions que les diplômés traditionnels permettent justement de ne pas exercer.

— Dans les pays du tiers monde où elle n'est pas compensée par d'autres systèmes de sélection et de stratification sociale (fortune, succès professionnels, innovations économiques), la sélection scolaire bloque une partie des mécanismes de croissance polarisée en freinant l'apparition d'entreprises entraînées⁴.

Le rôle de sélection joué par l'école explique aussi en partie les revendications en faveur de l'école ouverte à l'ensemble des enfants d'âge scolaire : on n'admet plus aujourd'hui qu'un système de sélection sociale ne soit ouvert qu'à une minorité privilégiée, et les inégalités sociales ne sont plus admises qu'à condition que chacun ait — au moins théoriquement — les mêmes chances au départ.

Sur un autre plan, l'éducation est considérée aujourd'hui comme un droit humain fondamental et imprescriptible parce qu'il permet à l'individu de s'intégrer dans la société dans laquelle il est appelé à vivre. Dans ces conditions, on doit admettre que ce droit à l'éducation, en milieu rural africain par exemple, s'arrête à l'entrée d'une école dont la principale fonction est justement de fournir à l'enfant d'autres modèles culturels et de rendre impossible sa réinsertion dans le milieu socio-culturel traditionnel, sans pour autant lui offrir, à quelques exceptions près, un cadre adapté à sa nouvelle personnalité et surtout à ses nouveaux besoins économiques.

Postuler le droit d'accès de tous à un système scolaire de ce type revient à admettre que tous les membres de la nouvelle génération doivent, ou au moins peuvent, s'intégrer dans de nouvelles structures économiques et sociales

¹ Cf. aussi 17.

² Cf. Bereday, 1969.

³ Cf. Sheffield et Diejomaoh, 1972.

⁴ Cf. 17.

caractérisées essentiellement par leur niveau de consommation en produits industriels plus élevé. En d'autres termes, l'individu scolarisé doit avoir un emploi dans les secteurs secondaire ou tertiaire, il ne peut rester dans l'agriculture qu'à condition d'y avoir la possibilité de produire davantage que pour sa propre subsistance, et de pouvoir échanger ce surplus de produits agricoles contre des biens industriels. La demande de produits agricoles, et notamment vivriers, étant inélastique par rapport au revenu, tout accroissement de la productivité agricole ne peut passer que par une réduction du nombre de producteurs : l'accroissement de la productivité du secteur agricole et l'emploi de paysans scolarisés dépendent donc directement de l'augmentation de l'emploi dans le secteur industriel ¹.

A l'échelle de la société, le rôle d'intégration sociale du système scolaire a pour corollaire sa tendance à perpétuer un type de structures sociales et de modèles économiques et culturels qui, dans les pays en développement aujourd'hui, correspondent à une caricature des structures et modèles des pays développés occidentaux.

Nous pensons, en conclusion, que le système éducatif doit continuer à assurer l'intégration sociale de l'individu. Dans une société en développement — et donc en plein changement — l'école peut certes supprimer de nombreux freins à l'évolution des structures sociales, mais le système d'éducation ne peut à lui seul faire apparaître de nouvelles structures sociales ou économiques : si l'éducation est une condition essentielle au changement, elle n'en est pas l'élément moteur.

33.23 Enseignement supérieur et développement. — Nous examinerons deux fonctions de l'enseignement supérieur, d'ailleurs partiellement liées : celle d'instrument de formation et celle d'organisme de recherches, qui sont plus ou moins liées au secteur industriel.

Les remarques que nous avons faites au sujet de l'enseignement général s'appliquent aussi, dans une certaine mesure, à l'enseignement supérieur. Sa qualité dépend du niveau de formation des étudiants qui y accèdent et de son adaptation au milieu socio-culturel ². Comme tout le système scolaire, l'enseignement supérieur doit fournir à l'économie une main-d'œuvre qualifiée, capable d'occuper à plus ou moins long terme certaines fonctions.

Cela est particulièrement net en ce qui concerne la formation des enseignants, des médecins et des juristes. Cela l'est aussi pour les ingénieurs et les techniciens, mais cela l'est moins pour les cadres de l'administration et des secteurs industriels, commerciaux et financiers où l'on recrute en effet très souvent des universitaires de toutes qualifications, voire des gens sans formation, au détriment il est vrai de leur rendement. L'efficacité des premiers dépend de la qualité de leur formation, mais surtout de leur adaptation à la structure socio-économique dans laquelle ils devront travailler. Leur présence est une condition du développement de l'économie, mais n'en constitue pas un élément moteur. Les ingénieurs et les techniciens peuvent par contre jouer un rôle

¹ Cf. aussi 2.1.

² Cf. AUPELF, 1965 et 1971.

dans le processus d'innovation et de transfert technologiques¹. L'insuffisance de leur formation constitue non seulement un élément de blocage du processus de croissance généralisée, mais aussi un frein aux pressions pouvant inciter les entreprises à innover et à mettre en œuvre les techniques nouvelles reçues de l'extérieur.

Le rôle des cadres administratifs et de direction (publics et privés) nous semble quelque peu différent. Si, pour bon nombre de postes n'exigeant que des qualités de gestionnaire, l'absence de cadres qualifiés, ou, ce qui est moins apparent, l'insuffisance de leurs qualifications, peut bloquer le fonctionnement de services souvent vitaux pour leur entreprise ou leur pays, il en est d'autres où les talents d'organisateur et les capacités de synthèse de leur titulaire peuvent être sources de croissance, soit par la création ou l'amélioration d'organismes directement productifs, soit par les changements des structures de l'entreprise, de l'organisation de l'Etat ou des structures socio-économiques du pays qui peuvent faire apparaître ou rendre efficaces des déséquilibres moteurs importants.

Dans les pays développés, c'est avant tout l'expérience acquise par des années de pratique qui constitue l'essentiel de la formation de ce type de cadres. Dans les pays en développement, le désir d'accélérer la prise en charge des postes clés par des nationaux, allié à la nécessité non de perpétuer (certes en les faisant évoluer) des structures socio-économiques ayant fait leurs preuves ailleurs, mais de les modifier radicalement pour créer ce que nous définissons dans ce travail comme les structures socio-économiques favorables aux processus de transmission des effets de polarisation, oblige à inventer de nouveaux systèmes de formation des cadres. Il s'agit de former non seulement des gestionnaires, mais aussi des entrepreneurs dynamiques et des cadres de l'administration publique capables d'utiliser, voire de créer, des impulsions motrices au sein de l'économie de leur pays. Cette exigence implique que de nombreux postes occupés dans les pays industrialisés par des employés sans formation très poussée, mais ayant une très bonne expérience, ne pourront être efficacement pourvus dans les pays en développement que par des spécialistes hautement qualifiés, eu égard à la complication, et surtout à la nouveauté des problèmes qu'ils auront à résoudre. En d'autres termes, il s'agit de remplacer des conduites régulières inexistantes par des connaissances, des règles et des modèles créés et transmis par le système d'enseignement. Cela suppose une transformation radicale du système de formation supérieure des cadres de l'industrie et de l'administration, appuyée sur des recherches en sciences économiques et sociales effectuées dans le pays même².

Ces recherches, qui visent à permettre l'application d'une politique de développement adaptée à la situation socio-économique du pays, doivent porter essentiellement sur trois points :

¹ Sur le rôle des techniciens et des scientifiques qualifiés dans le processus d'innovation, cf. 14.13.

² "Management is one of the most decisive elements of modern industry, as without proper management resources are unlikely to be used in the most effective way. Efforts to improve management capacity and introduce modern management techniques are a vital part of any industrialization programme." (Jones, 1971, p. 102).

— l'organisation interne d'unités de production modernes, utilisant les techniques de production et de gestion les plus rentables, compte tenu de la situation économique du pays (structure des prix et des salaires, politique économique, balance des paiements, etc.) et des problèmes psycho-sociologiques tant intérieurs qu'extérieurs à la firme;

— étude ensuite des liaisons extérieures de la firme et notamment des possibilités d'implantation de firmes motrices et des possibilités de bénéficier le plus largement possible d'effets d'entraînement internes, à l'échelle nationale et mondiale, en fonction des structures socio-économiques existantes — notamment des autres groupements économiques (entreprises industrielles et commerciales, banques et organismes financiers, producteurs agricoles) — et de la structure des différents paliers (base écologique : implantation industrielle, transports et télécommunications, réglementations sociales et économiques, connaissances, conduites, mentalités, etc.);

— recherches enfin sur les possibilités d'évolution de ces mêmes structures sociologiques, qui devraient déboucher sur une refonte complète du système socio-économique, permettant une véritable politique de développement économique et social correspondant au niveau de développement économique et aux structures sociales du pays ¹.

Le rôle de ces recherches paraît fondamental pour une double raison : d'abord parce qu'elles fournissent au pays les éléments d'une véritable politique de développement, ensuite parce qu'elles permettent de donner une formation adaptée aux hommes qui seront chargés de les mettre en œuvre. À ces conditions, l'enseignement universitaire en sciences économiques et sociales devient véritablement moteur et engendre des innovations fondamentales, tant au sein des unités de production qu'au niveau de la société globale; des hommes bien formés peuvent, en repensant l'organisation socio-économique de leur pays, non seulement susciter des économies d'échelle externes très importantes pour différentes unités de production, mais encore favoriser la transmission d'effets d'entraînement, voire même en susciter de nouveaux. La recherche fondamentale en sciences sociales nous paraît donc essentielle pour les pays en développement où ces résultats conditionnent toute possibilité de croissance². Dans les autres domaines, c'est moins les résultats directs des recherches entreprises sur place qui paraissent importants que leur rôle dans la formation de chercheurs qui soient capables de choisir, d'assimiler, d'adapter et d'utiliser des techniques mises au point dans des pays développés³.

¹ Cf. Halmos, 1970.

² Cf. Livingstone, 1967.

³ "One of the main justifications for supporting fundamental research is its role in producing post-graduate scientists and engineers and in maintaining the intellectual vitality of university faculties and keeping them abreast of current scientific progress." OCDE, 1971b, p. 72. Cf. aussi 14.2 et 34.

34. ŒUVRES CULTURELLES

Nous n'examinerons pas ici les problèmes de communication sociale puisque l'analyse que nous en avons faite au niveau de l'ensemble industriel s'applique, dans ses grandes lignes, à la société globale. Nous examinerons par contre le problème posé par la recherche scientifique et technique au niveau de la société globale, car de nombreuses analyses en ont fait un des pivots de la croissance économique de la nation.

34.1 RECHERCHE SCIENTIFIQUE ET TECHNIQUE ET DÉVELOPPEMENT (R et D)

Après quelques années d'optimisme, durant lesquelles on a considéré la recherche comme une source quasi automatique de croissance économique, des analyses plus récentes montrent à quel point on a négligé des aspects aussi fondamentaux que la définition des buts de ces recherches, de leur rôle dans le processus de croissance économique et de leur impact sur l'organisation économique, politique et sociale, sans parler de l'organisation même de la R et D et de la rentabilité de ses méthodes ¹.

Remarquons d'abord qu'en manque de données statistiques sur les liaisons au niveau national entre R et D et croissance économique ² comme sur celles, plus directes, entre R et D et innovations technologiques, d'une part, et entre innovations et croissance économique, d'autre part ³. Soulignons ensuite que même s'il existe une relation entre ces variables, la question clé n'en reste pas moins de savoir de quels types de rapports dialectiques ou de déterminismes il s'agit. L'hypothèse que la recherche est un phénomène essentiellement entraîné, qui sera la nôtre, s'appuie sur plusieurs éléments ⁴ :

— le point critique du passage de l'invention à l'innovation, qui très souvent constitue la zone de blocage dans le processus d'innovation, est difficilement

¹ Cf. OCDE, 1971b, ch. III, Some lessons of the sixties (pp. 37-56).

² Cf. Denison, 1967, p. 288; M. Brown, 1966.

³ Sur les méthodes de mesures statistiques de l'effort de R et D. Voir : OCDE, 1963a (Frøscati Manual). Freeman, 1969 (UNESCO). Pour des données statistiques : OCDE, 1967-1968 (International Statistical Year for Research and Development); OCDE, 1970a (Gaps in Technology) et pour un essai de corrélation : OCDE, 1971a, Annex A.

⁴ Cf. aussi 14.1 et infra.

franchi à partir de l'invention; l'intégration de la recherche dans le processus de production — et l'obligation de travailler en fonction de ses objectifs — constitue souvent le seul moyen de passer de la R et D à l'innovation;

- l'importance du développement technologique des produits et des modes de production sans inventions majeures, mais dans un processus constant de recherche et d'innovation, au sein même des unités de production;
- le rôle relativement marginal des instituts universitaires en recherche appliquée, tant qu'ils ne sont pas intégrés, ou au moins associés au secteur industriel, ce qui, en pratique, signifie qu'ils travaillent alors en fonction des besoins de certaines industries¹;
- la priorité donnée — y compris pour la recherche publique — aux sciences exactes et aux recherches purement technologiques, par opposition aux études en sciences sociales, à celles touchant aux problèmes de développement économique, aux questions d'environnement, etc.;
- la nécessité de ne lancer et de ne développer des recherches de grande envergure qu'en fonction d'utilisations bien définies: dans le domaine industriel, elles concernent essentiellement les problèmes technologiques, les produits et les modes de production (encore que les recherches en management, la recherche opérationnelle, etc., elles aussi directement liées à la production, se soient passablement développées, surtout aux Etats-Unis);
- dans le secteur public, la priorité accordée aux objectifs stratégiques (militaires ou de puissance industrielle) alliée, dans les pays occidentaux, à une politique délibérément non interventionniste, en ce qui concerne tant les orientations de la recherche industrielle que celle de la politique de recherche publique et universitaire, tend au même résultat.

La prise de conscience des problèmes de santé, d'environnement, d'organisation économique et sociale, ainsi que des inégalités de développement entre nations, semble remettre en cause ce type d'orientation. Mais les mesures déjà envisagées (lutte contre la pollution, aménagement du territoire, etc.) et les nouvelles politiques proposées² prouvent une fois encore que les recherches ne s'étendent qu'en fonction de leurs possibilités d'utilisation effective et du rendement industriel ou social qu'on en attend.

La recherche fondamentale pose quelques problèmes particuliers: elle est importante dans la mesure où elle assure la formation de chercheurs qualifiés³ et l'accroissement du stock de connaissances techniques et surtout scientifiques sur lesquelles s'appuie toute recherche appliquée⁴, puisque les liens entre recherche fondamentale et innovation tiennent essentiellement au passage de chercheurs d'un type de recherche à un autre (d'où l'intérêt à accroître les

¹ Cf. sur ce point les résultats contradictoires des rapports Hindsight (1968) et Traces (1969).

² Cf. OCDE, 1971b.

³ Cf. 33.2.

⁴ "If there is a lesson to be learned from past experience it is that clear goals, plus the requisite state of development of the underlying science are perhaps the two main factors of technological success". OCDE, 1971b, p. 55.

liaisons université-industrie¹). Elle débouche enfin quelquefois sur une innovation majeure, source d'innovations importantes².

En conclusion, les résultats des analyses macro-économiques du rôle de la recherche dans la croissance économique et l'innovation sont peu probants, et nous obligent à garder une approche plus pragmatique et fonctionnaliste. Ils tendent à montrer, et c'est déjà les conclusions auxquelles nous avons abouti³, que la recherche est un phénomène essentiellement entraîné, efficace avant tout si le passage de la recherche à l'innovation et à son utilisation effective est assuré, garantissant ainsi un rendement économique ou social suffisant aux efforts de recherche, et surtout s'il existe une définition claire de ses objectifs et une restructuration permanente de ses orientations et de ses méthodes.

34.11 Politiques de recherche scientifique et technique. — Nous pouvons maintenant résumer les différentes fonctions de la recherche dans les processus de croissance polarisée⁴, en dégagant ce qui peut devenir les bases d'une politique nationale de recherche scientifique et technique : la recherche dans les secteurs dits de pointe (c'est-à-dire celle qui doit déboucher sur des inventions technologiques importantes, sur la réalisation — innovation — et la diffusion de biens nouveaux) est réservée à quelques grands pays fortement industrialisés, à moins qu'elle ne concerne qu'un secteur très spécialisé où elle peut être rentable à plus petite échelle. Elle est pratiquement inaccessible aux pays en développement, alors que dans les pays développés elle est souvent financée ou au moins soutenue par l'Etat⁵.

Les autres recherches scientifiques, et surtout technologiques, entreprises le plus souvent au sein même des unités de production — ce qui supprime l'hiatus entre l'invention (ou la connaissance) et son application industrielle — sont la principale source d'innovations technologiques dans les pays développés⁶. Elles s'appuient sur un acquis scientifique et technique, en partie propre à la firme, mais largement diffusé au sein de la société globale, par un système de communication efficace, par une organisation poussée de l'enseignement et de la recherche publique⁷ et par l'existence de services scientifiques et techniques hautement développés⁸. Dans les pays en développement,

¹ Cf. OCDE, 1971a; Confederation of British Industry, 1970.

² Cf. 14.11.

³ Cf. 14.1.

⁴ Cf. 14.1; 14.2.

⁵ Cf. 14.13.

⁶ Cf. Jones, 1971, p. 9.

⁷ Cf. 14.2.

⁸ " We have defined *scientific and technological services* to include the following activities closely related to R and D :

Scientific library and information services;

Scientific testing and standards services;

Museum, zoological and botanical gardens;

Geological, geophysical, meteorological and natural resources, survey work, including mapping;

General purpose social and economic data collection;

Technical and scientific advisory, consultancy and extension services, including patent offices and related activities." Sossex Group : U.N., 1970, p. 20. Cf. aussi Freeman, 1969, p. 22.

c'est avant tout les résultats de ce type de R et D qui doivent assurer les changements technologiques nécessaires à l'industrie et à l'agriculture. Cet aspect entraîné de la R et D¹ suppose l'existence à la fois d'éléments moteurs qui poussent à la R et D et de structures de R et D et d'innovations qui y soient sensibles, et en même temps celle de structures socio-économiques permettant la transmission de ces effets d'entraînement et le fonctionnement de ces organismes de R et D.

Comme nous l'avons vu, les possibilités d'utilisation effective d'innovations techniques et mêmes scientifiques, auquel s'ajoute l'important effort de R et D que constitue leur intégration dans le processus de production industrielle, sont les facteurs moteurs essentiels de la R et D. La rentabilité économique (paiement de contrats de recherches, vente de brevets et de licences ou profits supplémentaires) de la R et D n'en est que le signe le plus apparent et l'incitation la plus directe.

Le niveau technologique de l'agriculture d'exportation des pays en développement prouve que ce type d'effets moteurs de la R et D n'est pas propre aux économies des pays industrialisés. Il est cependant intéressant de noter que l'effet d'entraînement (possibilité d'écouler une production plus importante) porte alors, au niveau du producteur, sur l'utilisation de techniques nouvelles, alors que les dépenses de R et D sont supportées par l'Etat. Cependant, celui-ci n'entreprend ces R et D que parce qu'il existe des producteurs qualifiés capables d'utiliser ces connaissances nouvelles, tant pour leur profit individuel que pour celui de la collectivité (augmentation des disponibilités en devises), assurant le passage de l'invention (ou du progrès des connaissances) à l'innovation proprement dite (son application dans le processus de production). Dans les pays à forte population agricole, vivant essentiellement en régime d'auto-subsistance, la recherche agricole portant sur les produits vivriers a, par contre, généralement peu d'effets; l'agronome s'en prend alors souvent au manque d'éducation ou d'ambition du paysan sans voir que l'absence d'impulsion motrice tient à l'inexistence d'un marché, ce qui réduit bien vite la valeur — d'usage ou d'échange — des surplus agricoles individuels à zéro².

Dans le secteur industriel, le même raisonnement permet d'affirmer qu'il est vain de vouloir implanter des unités de recherches technologiques avant les unités de production : c'est l'existence, ou au moins la décision de créer des entreprises industrielles offrant des possibilités d'innovations technologiques qui provoque l'apparition de R et D dans une dialectique d'implication mutuelle (la réalité économique et la situation de l'entreprise faisant apparaître un véritable besoin de R et D portant sur certains produits ou sur certains processus de production), qui stimule à son tour leur développement³.

¹ Cf. aussi 14.

² Sur la base d'une étude empirique, Shukla conclut : " Farmers are said to be tradition-bound, but they have proved to be extremely intelligent in refusing to accept a technology of doubtful gains " (Shukla, 1971).

³ Sur les rapports dialectiques qui peuvent exister entre science, connaissances techniques et utilisation d'innovations technologiques, cf. Gruber et Marquis, 1969.

En sciences sociales, les recherches actuelles vont dans deux directions : recherche fondamentale destinée à accroître le stock de connaissances sur lesquelles devraient s'appuyer les recherches ultérieures, et recherche plus directement orientée en fonction de certaines possibilités d'application. Il est intéressant de noter que c'est dans les domaines où ces possibilités d'application existent que l'effort scientifique est le plus homogène et probablement le plus efficace. Citons notamment : en psycho-sociologie, l'étude des comportements du consommateur (marketing) ou des relations au sein de petits groupes (organisation du travail); en science économique : l'économie de l'éducation (planification de l'enseignement), le développement des techniques d'organisation et de gestion (accroissement de la productivité industrielle et commerciale), la mise au point et l'utilisation de techniques de mesures statistiques (telles que comptabilité nationale, balance des paiements, indice de prix, politique économique et monétaire de l'Etat).

L'orientation essentiellement commerciale de la R et D débouchant sur des innovations technologiques, orientation qui découle de son caractère entraîné, commence à poser de gros problèmes socio-politiques aux pays développés où l'on prend maintenant conscience que l'accroissement du produit national, auquel elle contribue, n'est pas forcément synonyme de progrès¹. Mais le développement de nouveaux types de recherches suppose l'existence d'utilisateurs capables d'assurer leur rentabilité sociale. Jusqu'à présent, seuls les besoins militaires² et, plus récemment, la conquête de l'espace ont constitué des buts suffisamment clairs et pressants, à la fois pour orienter d'importants moyens de recherche et pour intéresser ceux qui avaient à en supporter la charge³. Les problèmes que doivent aujourd'hui affronter les sociétés industrialisées sont d'un tout autre genre. Ils concernent essentiellement l'organisation sociale, économique et politique de pays où la satisfaction des besoins matériels essentiels est pratiquement acquise, mais fait place à d'autres insatisfactions qui peuvent, à la longue, remettre en question tout l'acquis historique. Il s'agit donc de définir de nouvelles voies de recherche et de donner les moyens de les emprunter⁴.

Dans les pays en développement, l'effort prioritaire en R et D ne concerne pas les innovations technologiques qui, dans la plupart des cas, peuvent être transférées ou adaptées des pays développés, mais bien aussi des problèmes d'organisation économique, politique et sociale, car, suivant notre hypothèse, l'insuffisance de R et D dans les secteurs industriels et agricoles est moins la cause que l'effet de leurs structures défailtantes.

Nous devons donc admettre que le problème scientifique majeur des prochaines décennies concerne l'organisation de l'innovation sociologique, et plus précisément la création de groupements ou d'appareils organisés capables d'utiliser

¹ Cf. OCDE, 1971b; Weisband et Franck, 1971; Meadow, 1972.

² Sur l'importance des recherches militaires et de leurs applications civiles et sur les transferts technologiques qu'elles permettent, voir Spencer, 1970, notamment ch. 9.

³ Toutefois d'autres motivations peuvent, dans certaines circonstances, apparaître. Ainsi, en matière de santé, la lutte contre le cancer mobilise aujourd'hui d'importantes ressources.

⁴ Cf. Kelman, 1968; Halmos, 1970; The Behavioral and Social Sciences Survey Committee, 1969.

efficacement les résultats de telles recherches et de justifier ainsi leur développement. Mais, comme nous l'avons déjà mentionné, dès qu'on touche aux problèmes d'organisation économique et sociale, que ce soit dans les pays industrialisés pour résoudre les problèmes de croissance économique harmonieuse, de répartition, d'environnement, d'amélioration de la « qualité de vie », et, dans les pays en développement, pour promouvoir la croissance industrielle et le développement économique et social, il apparaît un élément de blocage tenant à l'absence d'organisme capable d'appliquer — sous forme d'innovation sociologique — le résultat des recherches entreprises et, ce qui lui est dialectiquement lié (réciprocité de perspectives), de définir le cadre et les objectifs de ces recherches ¹.

N'étant que l'appareil organisé de la société globale, et par conséquent émanant d'elle, l'Etat, qui finance ces recherches (essentiellement universitaires) ne peut ni en définir les buts, ni les utiliser dans la mesure où elles remettent justement en cause la structure de cette société — et par conséquent aussi l'existence de l'Etat — dans ses paliers les plus prégnants : aménagement de l'espace et localisation des nouvelles industries; maîtrise des problèmes démographiques; dépendance financière; type de régime politique; type de régime économique; aménagement des contrôles sociaux (religion, morale, droit, éducation); mutations dans le contenu et la hiérarchie des œuvres culturelles produites et enseignées (connaissances scientifiques et savoirs techniques, esthétique, communications sociales, loisirs quotidiens, etc.); conflits entre tradition et innovation; mise en question de la stratification sociale; gestion des tensions, de la contestation, de la violence; transmutation des idées et des valeurs dans l'apparition de nouvelles croyances, attitudes, mythes, idéologies, utopies; évolution de la personnalité de base de la société globale et des divers groupements (villes, villages, familles, partis politiques, entreprises, syndicats, police, armée, écoles, groupements de sport et de loisirs); etc. ².

La généralisation de l'enseignement (et sa modernisation), l'extension des moyens de communication de masse, la démocratie politique et économique, et l'amélioration du niveau de connaissances générales qu'elle suppose ³, comptent parmi les moyens d'améliorer les liaisons entre recherche et application, et de créer — ce qui fait l'efficacité des mécanismes de R et D et d'innovation technologique — un système interconnecté où la recherche étroitement liée aux groupements utilisateurs devient un instrument propre à répondre aux incitations du progrès ⁴.

En effet, la seconde condition à l'existence de R et D entraînés tient à la présence de moyens de recherche et à leur couplage à des organes d'application.

¹ Pour un exemple de la façon dont s'opère, en sciences sociales, la diffusion de l'innovation — et l'orientation de la recherche — dans un secteur de recherche homogène (diffusion de l'innovation dans l'agriculture), voir Crane-Hervé, 1969.

² Sur le nouveau rôle que devraient jouer les sciences sociales, cf. Stavenhagen, 1971. Sur l'impossibilité actuelle pour le sociologue de travailler réellement à cette critique du système social, cf. Ziegler, 1972.

³ Cf. Ackermann et Dulong, 1971.

⁴ Sur les possibilités réelles d'organiser ou de planifier l'innovation sociologique, cf. Jantsch, 1972, notamment ch. II. Trist, 1970.

Dans le processus d'innovation technologique, l'entreprise industrielle remplit ces deux fonctions, alors que les organismes de recherches publics, et notamment les universités, n'en profitent pleinement que par leur politique de liaison avec les secteurs de production, qui leur permet de mieux définir le cadre de leurs recherches et d'en assurer l'application, voire d'accroître leurs moyens techniques et financiers ¹.

Dans l'agriculture, la recherche et son application dans le processus de production sont le fait d'organismes distincts dont les difficultés de couplage ne sont plus à démontrer, d'autant plus qu'elles s'accroissent lorsque l'on passe à la « vulgarisation » au niveau du producteur (les résultats de recherches restent souvent inutilisés parce qu'ils ne correspondent pas aux types d'innovations que les paysans seraient prêts à adopter s'ils avaient les connaissances pour le faire). Si l'État s'intéresse souvent aux efforts de vulgarisation agricole, c'est essentiellement pour améliorer cette liaison. Toutefois, l'on cherche malheureusement plus à faire appliquer aux paysans les résultats de recherches déjà faites que d'orienter l'effort de R et D lui-même en fonction des besoins, des désirs et des motivations des producteurs, et surtout de leurs pratiques quotidiennes qui ne requièrent souvent que des améliorations relativement peu importantes ².

34.12 Recherche et innovation technologique dans les pays en développement. — Malgré la nécessité d'instaurer de nouveaux systèmes socio-économiques qui, en offrant des possibilités d'industrialisation, recréent le couple recherche-innovation caractéristique des pays industrialisés, il s'agit de savoir si, dans les structures actuelles des pays du tiers monde, il est possible d'envisager le développement de recherches scientifiques et technologiques qui entraîneraient la croissance de l'industrie plutôt qu'elles n'en dépendraient. C'est là peut-être que réside l'ambiguïté du rapport du *Sussex Group* qui, tout en constatant : "It is clear that the expanded science and technology programme implies the necessity of major changes in economic organization. This point cannot be too strongly emphasized. Science and technology may be necessary for development; but simultaneously, development efforts are necessary if science

¹ Cf. OCDE, 1963b, pp. 63-65.

Rappelons que la recherche fondamentale, moins directement liée à la production, s'engage souvent dans des voies sans issue en raison de l'imprécision de ses objectifs. (Sur la nécessité — et les possibilités — d'orienter la recherche fondamentale de façon à accroître son efficacité, voir Jantsch, 1967b). En dehors de son rôle de formation, elle répond essentiellement au besoin d'accroître le stock de connaissances fondamentales indispensables au développement ultérieur de la recherche appliquée, mais le chercheur est souvent motivé par l'espoir de quelque invention majeure qui lui vaudrait la notoriété. (Sur le rôle de la compétition et du statut social des chercheurs dans l'orientation de la recherche scientifique, cf. Lemaire et Matalon, 1969.) La transmission de ses résultats se fait par le canal de publications, par contacts entre chercheurs et surtout par le passage des chercheurs à la recherche appliquée.

² "In this connexion, agricultural vocational education and information can only be conceived in terms of defined goals which assure those at whom it is aimed that they will really profit from it. Vocational education and training are not to be injected like a drug whose benefits are more or less independent of the conscious receptiveness of the patient. The only valid education is that which its recipients want to assimilate." Savary, 1970.

and technology are to be used¹», propose d'accroître les moyens de recherche et de développement technologique des pays en développement, sans clairement montrer comment ceux-ci pourraient être utilisés à l'insertion d'innovations technologiques dans le processus de production. En effet, si l'orientation des recherches, mal définie en l'absence d'une « demande »², peut être théoriquement planifiée³, on voit mal comment elles pourraient susciter l'organisation d'un appareil de production capable de les utiliser.

Il est par contre extrêmement important qu'il existe dans les pays en développement une structure de R et D susceptible de répondre aux besoins de connaissances et d'innovations technologiques des secteurs agricoles et industriels⁴. Il faut donc développer la recherche publique, fondamentale et appliquée à un niveau suffisant pour former les chercheurs et les techniciens nécessaires au pays et les maintenir en contact étroit avec R et D internationale, tout en assurant l'adaptation de ses méthodes et de ses résultats à la situation socio-économique du pays, sans oublier d'offrir aux chercheurs et aux techniciens de production des conditions de travail scientifique acceptables⁵, notamment en favorisant les contacts personnels de tout ordre et en leur donnant accès aux services scientifiques et techniques existants. Il faut envisager également une planification de la recherche scientifique et technique de façon à définir ses orientations en fonction de la politique de développement du pays et à améliorer ses contacts avec les secteurs de production. Au niveau international, il s'agit de faciliter l'accès aux connaissances technologiques détenues par des entreprises privées qui souvent refusent de les céder autrement que par des investissements directs⁶. Il faut enfin pousser les pays développés à réorienter leurs propres efforts de R et D dans des voies plus favorables aux pays du tiers monde⁷.

¹ Sussex Group (U.N., 1970), p. 41.

² "The present weakness of their scientific efforts reflects a random growth of scientific activity, which is inevitable if things are left to take their course in societies where there are no pressures of demand for scientific and technological knowledge. This means that development of science and technology in the developing countries will have to be much more carefully planned than in the past". Sussex Group (U.N. 1970), p. 29.

³ Cette planification, relativement aisée en recherche fondamentale (sciences exactes et sciences sociales), est déjà plus difficile au niveau des recherches technologiques et pratiquement impossible à celui du développement de produits ou de techniques nouvelles qui ne peut intervenir qu'en liaison étroite avec leur mise en œuvre dans le processus de production.

Sur les techniques de prévision et de planification de l'innovation technologique, voir Jantsch, 1967a.

⁴ Pour un exposé complet de l'effort de recherche scientifique et technique à accomplir dans les pays du tiers monde ou pour eux, voir U.N., 1971b (World Plan of Action for the Application of Science and Technology to Development); U.N., 1970.

⁵ Les conditions de travail constituant un facteur (parmi d'autres) dans l'explication de la fuite des cerveaux vers les pays riches. Cf. Jolly et Seers, 1971.

⁶ Cf. 14.22.

⁷ "The application of science and technology in the developing countries cannot be left to the chance. If it is, nothing constructive will happen or, more probably, the ensuing development of world science will have negative effects on the developing countries. There are self reinforcing tendencies in the international scientific system which work against development and exploitation of science and technology in the developing countries." Sussex Group (U.N., 1970) p. 28.

Dans le tiers monde, les Etats doivent donc susciter dès maintenant d'importants efforts de R et D dans les secteurs où ils en sont les utilisateurs directs (organisation économique, politique et sociale, organisation administrative, éducation, santé, infrastructures économiques), et dans ceux où leur rôle d'intermédiaires entre chercheurs et utilisateurs est nécessaire (recherche fondamentale, agriculture, nutrition, etc.). Dans les secteurs industriels où la situation socio-économique bloque l'apparition d'un appareil de production autonome, ils doivent à la fois assurer le démarrage d'unités de production et créer les conditions nécessaires à la formation des moyens de recherche dont elles vont dépendre.

35. AUTRES PALIERS EN PROFONDEUR DE LA SOCIÉTÉ GLOBALE

Nous n'examinerons pas systématiquement les autres paliers en profondeur de la société globale, car nous aboutirions à une analyse assez proche de celle que nous avons faite pour l'ensemble industriel puisque, à ces niveaux, l'imbrication entre ces différents cadres sociaux devient étroite. Il faut cependant rappeler que tout processus de développement suppose un certain consensus socio-politique. Nous avons remarqué que les communions actives ¹ au niveau de la société globale — auxquelles rêvent marxistes, socialistes et utopistes — ont peu de chances de se réaliser et surtout de durer. Les seuls exemples historiques qu'on en ait ont toujours été liés à une période de guerre.

Des Nous-communautés actifs créés autour d'un noyau de militants formant un Nous-communion ont davantage de chances de durer. Accompagnés de mesures de répression à l'égard des groupements marginaux, ils suffisent souvent à maintenir les masses dans un état passif et à assurer ainsi la pérennité d'une politique de développement.

Dans des pays du tiers monde où le principal facteur mobilisateur ne peut être que le développement socio-économique, il existe cependant des forces centrifuges qui risquent de transformer le Nous-communion (sociabilité par fusion partielle) en rapports avec autrui (sociabilité par opposition partielle) entre classes sociales ou groupements. L'inégalité de la répartition du produit national masque ou supprime même totalement aux yeux de la majorité l'intérêt à un développement global dont elle ne profite pas. La suppression de cet objectif commun attise les antagonismes de classes et bloque le processus de développement.

Les conduites régulières, et notamment celles des groupes économiques et politiques dirigeants, sont en rapport dialectique de réciprocité de perspectives avec les conduites effervescentes des groupements et des classes sociales dominés. Au temps d'alternance entre avance et retard ² de la société globale se substitue alors une temporalité de battements irréguliers, un temps surprise, voire même explosif, dans lequel les conduites effervescentes de groupements marginaux prennent le pas sur les conduites régulières sur lesquelles se base toute la planification socio-économique du développement.

¹ Cf. 18. sur la micro-sociologie (manifestations de sociabilité), voir Gurvitch, 1963, vol. I, ch. III.

² Sur les notions de temporalités sociologiques, voir Gurvitch, 1963, vol. II, ch. XIII.

Dans un régime capitaliste, ouvert sur les économies développées, seule la réussite individuelle — liée le plus souvent à l'appartenance à une classe sociale déterminée — permet de bénéficier de la croissance économique. L'écart très grand entre les statuts des privilégiés et ceux de la majorité réduit nécessairement le nombre de ceux qui en bénéficient, et accentue le sentiment de frustration des laissés-pour-compte. L'idéologie de l'égalité des chances et de la liberté créatrice de chacun ne suffit plus à mobiliser ces derniers en vue de réalisations dont ils sont manifestement écartés. L'absence de structures politiques empêche la formation de groupements d'intérêts où se manifesterait une volonté commune à un type donné de producteurs, capable de les mobiliser en vue d'une action communautaire qui leur soit favorable. Au lieu d'avoir ainsi différents groupements entretenant des rapports d'opposition partielle et pouvant mobiliser leurs membres autour de leurs intérêts communs, on laisse des masses insatisfaites qui sont prêtes à se transformer, à la moindre occasion, en Nous-communions actifs où toutes les frustrations accumulées explosent dans des conduites effervescentes — coups d'Etat, révolutions, émeutes — qui restent incohérentes et ne peuvent déboucher sur un nouveau système socio-économique.

Au sein même de l'élite, la faiblesse des structures socio-politiques et leur insertion dans une temporalité de battements irréguliers favorisent l'apparition de groupements antagonistes qui se disputent un pouvoir auquel trop de privilèges sont attachés. Les conduites effervescentes que ces antagonismes entraînent sont d'autant plus marquées que la pauvreté et la dichotomie des idéologies actuelles ne permettent pas de synthèses pour une politique novatrice originale.

Pour passer d'un temps surprise — où dominent les conduites effervescentes — à une temporalité de longue durée, ou au moins de battements irréguliers, qui permettent d'appliquer une politique de développement socio-économique, une société doit donc recréer, autour d'intérêts et de sentiments communs, un Nous-communauté relativement cohérent. Faute de pouvoir transformer ce Nous en communion active, elle doit laisser à ses membres — groupements économiques et individus — une liberté suffisante pour qu'ils aient au moins le sentiment de pouvoir influencer le cours de leur existence. Elle doit éviter de les enfermer dans des groupes, ou des classes sociales dont ils n'auraient aucune possibilité de sortir, et qui soient manifestement défavorisés ou exploités.

**4. ESSAI D'EXPLICATION
SOCIOLOGIQUE
DU PHÉNOMÈNE DE CROISSANCE
ÉCONOMIQUE**

4.1 STRUCTURE TYPOLOGIQUE D'UN ENSEMBLE INDUSTRIEL

4.11 TEXTURE DE L'ENSEMBLE INDUSTRIEL

Ce premier élément d'analyse dynamique doit nous donner une sorte de photographie instantanée de la nature des cadres sociaux s'articulant au sein d'un système industriel et de leurs réseaux de liaisons internes et périphériques. Nous nous appuyerons sur l'étude des paliers en profondeur de cet ensemble industriel, ébauchant l'analyse des réseaux d'interactions qui apparaissent non seulement entre groupements sociaux, mais entre chacun de leurs paliers en profondeur.

L'ensemble industriel d'une société globale est formé d'un grand nombre d'entreprises de toutes tailles, liées entre elles à tous les paliers. L'influence des plus grandes d'entre elles, souvent considérées comme essentielles à la croissance économique¹, se manifeste au niveau des produits (achats et ventes), des revenus, de la capacité d'auto-financement des entreprises, de leur stabilité économique et financière offerte en garantie aux détenteurs de capitaux, et enfin du pouvoir qu'elles exercent aussi bien par interventions directes au niveau des tenants du pouvoir économique et politique que par les moyens qu'elles ont de modifier les idées et les valeurs, et notamment les idéologies, les attitudes et les opinions qui sous-tendent les règles et les modèles sociaux, les conduites collectives et les contrôles sociaux². La centralisation des décisions constitue la différence essentielle entre la grande firme et un groupe de petites entreprises indépendantes qui auraient une production identique. Elle permet la réalisation d'objectifs d'ensemble, qui diffèrent de la combinaison des objectifs individuels d'unités de production indépendantes. Sur le plan purement économique, la notion d'économies externes, en partie intériorisées par un groupe de firmes, traduit l'avantage que procure la poursuite d'objectifs globaux³. Dans une temporalité de longue durée, les mécanismes dits de marché (de type classique ou néo-libéral) devraient faire concorder les objectifs des unités indépendantes et ceux du groupe. Il est pourtant fréquent que l'obligation d'atteindre des objectifs à court terme (profit annuel, stabilité annuelle ou au moins mensuelle de

¹ Cf. 11.1.

² Cf. Perroux, 1961a.

³ Cf. Streeten, 1972, pp. 357-358; Dunning, 1970, pp. 65-125.

l'emploi, anticipation des délais de livraison de moyens de production et de produits semi-ouvrés, stabilité des prix dus à la lenteur des calculs de rentabilité et à l'imprécision des calculs de prix de revient — imputation des frais fixes notamment), bloque une partie de ces mécanismes¹.

Au niveau des produits, les liaisons inter-industrielles sont très nombreuses. Sur le plan intersectoriel, la majorité de ces liaisons sont univoques : la dépendance sectorielle se situe essentiellement en amont ou en aval². Ces liaisons expliquent la croissance simultanée d'entreprises matrices et entraînées. Il reste cependant extrêmement difficile d'en déduire des déterminismes causaux, c'est-à-dire de savoir quels sont les secteurs ayant une croissance autonome, entraînant le développement de firmes entraînées par des effets de polarisation technique. Il faut enfin rappeler la relative stabilité des relations inter-industrielles et leur tendance à s'exercer, dans les pays développés, au sein d'un espace économique relativement fermé. Dans les pays du tiers monde, au contraire, cette stabilité favorise les relations avec des entreprises de pays développés, aux dépens de celles qui pourraient s'établir au sein de l'espace (pays ou régions). Cette constance des effets de polarisation technique s'explique assez bien en termes de communications sociales³.

L'ensemble industriel comprend des moyens de production suffisamment diversifiés pour pouvoir répondre relativement rapidement aux variations de la demande d'une large gamme de moyens de production et de produits semi-ouvrés. Son ouverture sur l'extérieur (importations) et la capacité d'adaptation des unités de production lui donnent une certaine souplesse. Celle-ci est cependant limitée par la lenteur des processus d'innovations et par les difficultés d'accès aux marchés extérieurs (insuffisance des communications et problèmes d'équilibre des balances de paiements de sociétés globales obligées de garder une croissance équilibrée). La diversification des moyens de production est cependant liée à la largeur de l'éventail des produits terminés mis à disposition de la société : une politique délibérée de concentration de la production à des biens essentiels (moyens de production, armement, produits de consommation de base) permet la croissance harmonisée d'un ensemble industriel homogène, même s'il ne dispose pas encore de moyens de production très diversifiés.

Notons enfin que l'ensemble industriel s'inscrit dans une société globale, elle-même partie d'une société internationale. Elle est dotée d'appareils organisés (Etat et organisations para-étatiques) et elle est caractérisée par son système de classes et par sa structure sociale, perceptible dans tous ses cadres sociaux et dans tous ses paliers en profondeur.

On a souvent insisté sur la concentration géographique des principaux éléments de l'ensemble industriel au sein de pôles de croissance géographiques ou de centres de croissance⁴. Cette hypothèse est facile à vérifier à partir d'études

¹ Cf. 11.5.

² Cf. les essais de triangulations des matrices inter-industrielles d'Aujac (1960). Cf. également Chenery und Clark, 1959.

³ Cf. 14.3.

⁴ Cf. notamment Perroux, 1955; Boudeville, 1958, 1964 et 1968; cf. également toute la série L des cahiers de l'ISEA.

de la distribution spatiale des activités industrielles au sein des sociétés globales existantes et du dynamisme des centres d'activité économique, qu'il s'agisse de régions fortement industrialisées comme la Ruhr ou simplement de zones urbaines. Le reste de notre analyse tend pourtant à montrer qu'il n'y a pas de relation causale entre l'existence d'un pôle de croissance géographique et la croissance économique régionale, mais plutôt qu'il y a rapports dialectiques complexes entre l'apparition ainsi que le développement de pôles et la croissance économique : en elle-même, l'existence d'un pôle de croissance géographique n'est ni une condition essentielle, ni une condition suffisante à l'apparition de phénomènes de croissance.

Il est par contre vraisemblable qu'une théorie de la localisation industrielle dans un espace économique international¹ puisse en partie expliquer la répartition très inégale de l'industrie aussi bien au sein d'un pays ou de l'une de ses régions qu'à l'échelon international, entre pays déjà industrialisés et pays encore peu développés. La tendance à localiser de nouvelles industries dans des pôles (villes, régions, pays) déjà industrialisés accentue encore les déséquilibres dus à l'apparition et à la croissance plus facile des firmes implantées dans les pôles de développement, phénomène qui s'explique notamment par l'existence d'économies d'échelle externes importantes. On peut en effet considérer qu'un certain nombre d'industries appartiennent réellement à l'espace économique international et sont prêtes à localiser leurs unités de production en n'importe quel point de cet espace². Elles sont théoriquement sensibles aux différences de coûts de production (et notamment de coûts des facteurs). Or, même pour ces entreprises qui ne forment pourtant qu'une partie de l'ensemble industriel, il est relativement rare d'avoir intérêt à implanter une unité de production dans des espaces périphériques. Les facteurs favorables peuvent alors être une main-d'œuvre meilleur marché, de l'énergie à meilleur compte, ou encore des frais de transport inférieurs. Ces avantages compensent cependant rarement les pertes d'économies d'échelle internes qui seraient obtenues par la spécialisation de chaque unité de production, que permet leur concentration, ainsi que par l'amélioration des communications et du contrôle d'unités de production rassemblées dans un même espace. Il s'y ajoute les risques élevés que présente tout investissement dans des espaces périphériques étant donné leur instabilité politique et économique, ainsi que les déséconomies externes dues aux difficultés à nouer des relations techniques et à s'assurer la collaboration d'entreprises de services efficaces³. On doit enfin mentionner le coût souvent prohibitif du déplacement d'unités de production par rapport à l'extension d'unités existantes. Les coûts de production infé-

¹ Cf. 31.4.

² On peut les opposer aux entreprises — ou aux entrepreneurs potentiels — localisées dans un pays ou dans une de ses régions, où elles ont l'essentiel de leurs fournisseurs et de leurs marchés, et que leur système de communications, leurs conduites régulières, les règles et les modèles qui guident leurs décisions, et les idées et les valeurs qui les animent, incitent à considérer l'espace polarisé où elles sont implantées comme le leur, à l'exclusion de toute autre.

³ Sur ce problème, cf. Murray, 1972, Alonso, Besson, 1970.

rieurs de la nouvelle unité ne compensent souvent pas la perte due à l'abandon d'un capital qui aurait été encore en partie utilisable ¹.

En pratique, seules les entreprises de secteurs bien particuliers ont jusqu'ici estimé que des coûts de main-d'œuvre inférieurs compensaient ces facteurs défavorables dans la production de certains produits (ou parties de produits) nécessitant des méthodes *labour intensive*. Ces cas particuliers ne concernent que quelques pays du tiers monde ².

Au palier écologico-morphologique, l'ensemble industriel est étroitement lié à des groupes de producteurs de matières premières et de services qui lui fournissent des biens et des services ou assurent la distribution des biens qu'il fabrique. Il bénéficie d'une infrastructure matérielle plus ou moins développée — énergie, transports, télécommunications, voirie... — dont il est souvent le principal, voire le seul utilisateur, mais qu'aucun des groupes qui le composent n'a intérêt — et ne peut — mettre en place à lui seul. Il a enfin accès aux produits d'un système de recherches et de formations humaines (scolaires et professionnelles), généralement organisé au niveau de la société globale et qui lui assure une main-d'œuvre déjà en partie préparée aux professions de l'industrie.

L'ensemble industriel n'a généralement pas d'appareils organisés qui lui soient propres ³. Ceux-ci sont remplacés par un système d'interactions multiples entre les appareils des groupements qui assure une gestion théoriquement optimum de l'ensemble. Le nombre très élevé de ces interactions, la multitude des décisions apparemment indépendantes et le faible niveau de connaissances que l'on a du fonctionnement réel du système justifient aux yeux de beaucoup le refus d'instaurer un organe de gestion centralisé. Il faut également noter que partout où celui-ci existe, sous forme d'organes de planification, on maintient une très large délégation des pouvoirs de décision. Les organes de gestion auxquels ces pouvoirs sont délégués fonctionnent alors selon les mêmes types de mécanismes. Schématiquement, on aurait donc un grand nombre d'appareils organisés (directions d'entreprises, ou entrepreneurs) percevant des informations et surtout des signes et des signaux provenant d'autres groupements (de l'ensemble industriel ou de l'extérieur). Ceux-ci sont transmis par un réseau (ou un système de communications). Ces appareils réagissent en fonction de règles et de modèles qui leur sont propres ainsi que de leurs connaissances scientifiques, techniques et socio-économiques qu'ils traduisent en termes de conduites qui restent, le plus souvent, régulières, mais qui peuvent aussi devenir novatrices ou créatrices.

La théorie économique s'est efforcée de ramener les rapports dialectiques complexes liant les appareils organisés à certaines règles simples gravitant autour de deux pôles : d'une part, elle suppose des réactions complètement

¹ Sur l'indivisibilité de certains investissements et leur coût par rapport à des investissements progressifs, cf. Perroux, 1965-1966.

² Cf. Helleiner, 1972.

³ Certains groupements (associations professionnelles, certaines administrations publiques, groupements bancaires et financiers, etc.) peuvent cependant être considérés comme des éléments d'appareils organisés de l'ensemble industriel. Ils contribuent à améliorer les communications en son sein et à harmoniser un certain nombre de décisions des entreprises indépendantes.

déterminées à des variations — effectives ou prévisibles — de prix qui traduisent la situation du marché des biens et des services. D'autre part, elle admet l'existence d'innovations provenant d'entrepreneurs dotés par la nature de qualités particulières les poussant à l'invention. L'accent mis par Schumpeter sur ce second facteur fait passer d'une théorie de l'équilibre à l'explication de déséquilibres que les mécanismes économiques permettent de combler dans le cadre d'un processus d'accroissement de la productivité. La démarche keynésienne introduit de nouveaux types de déséquilibres — abstention de consommation et thésaurisation des particuliers, des entreprises ou de l'Etat — qu'une politique fiscale et monétaire active permet d'accentuer ou de combler¹. Mis à part l'introduction de situations de concurrence imparfaite (ou de monopole) décrivant mieux que par le passé l'état réel des marchés, l'étude des liaisons au sein d'un ensemble industriel, et plus spécialement des mécanismes influençant les décisions des entrepreneurs, n'a pas fondamentalement progressé depuis l'époque des classiques : ni les réactions mécaniques aux variations de prix, ni l'hypothèse d'innovations, sorte de liberté novatrice ou créatrice exploitée par l'entrepreneur, n'apportent une explication satisfaisante à l'évolution d'un ensemble industriel formé d'entreprises aux centres de décisions indépendants.

En décrivant la texture d'un ensemble industriel et en montrant quelle est la complexité des relations à tous les paliers au sein de cet ensemble, nous essayons de mieux saisir les mécanismes assurant l'harmonisation de décisions indépendantes prises au sein d'un système industriel et qui suppléent à l'absence d'une organisation unique, d'autant plus difficile à instaurer qu'elle doit, et devra toujours, satisfaire des consommateurs qui souhaitent conserver une relative liberté dans le choix des besoins qu'ils décident de satisfaire.

Il faut enfin noter que la qualité de l'organisation de l'entreprise, soit la manière dont elle utilise son capital et dont elle dirige le travail de sa main-d'œuvre ainsi que de la façon dont elle conçoit ses rapports avec l'extérieur, joue un rôle important dans la croissance de la firme. Il va de soi en effet que notre analyse, pour pluraliste qu'elle soit, ne réussit pas, et de loin, à expliquer entièrement les comportements de l'entreprise. L'approche en termes de gestion et d'innovation demeure alors la seule manière d'aborder le problème. L'ensemble industriel est soumis aux réglementations de la société globale. S'il peut influencer une partie des règles juridiques, et notamment celles qui le concernent directement, et s'il réussit souvent à imposer un type de morale conforme aux objectifs des groupes qui le composent, il a moins d'influence sur l'éducation et surtout sur la religion. D'une manière générale, de nombreux aspects des contrôles sociaux sont en rapport étroit avec les paliers les plus profonds de la réalité sociale (statuts sociaux et surtout tous les aspects des mentalités collectives), et n'en constituent que la superstructure. Les contraintes que les réglementations sociales font peser sur les entreprises et sur l'organisation de l'ensemble industriel ne constituent donc que l'aspect le plus apparent du système dans lequel cet ensemble s'inscrit.

¹ C'est en fait essentiellement le second aspect de cette politique, soit la réduction des déséquilibres, qui fait l'objet de la plupart des études post-keynésiennes et des politiques qu'elles inspirent.

Il faut maintenant préciser les relations complexes de l'ensemble industriel avec le système d'éducation, et ceci à différents niveaux : nous avons vu tout d'abord ¹ que le système d'enseignement dans un pays ne constitue qu'une partie des mécanismes d'éducation : il serait faux de l'aborder en faisant abstraction de l'ensemble de ses mécanismes de formation intellectuelle et d'intégration sociale puisque la signification de son contenu et de ses méthodes n'existe qu'en fonction de ses relations avec cet ensemble.

L'économie de l'éducation montre qu'il y a corrélation entre le niveau d'éducation et les salaires reçus. Mais on ignore si cette corrélation est due à une relation causale entre la durée de l'éducation et la productivité du travail ou entre le contenu de l'éducation et la productivité, ou enfin si elle provient de qualités — innées ou acquises hors de l'école (durant la petite enfance notamment) — qui accroîtraient simultanément les chances de réussite scolaire (d'où une scolarité plus longue) et les capacités professionnelles ². Cette corrélation formation-salaire peut enfin provenir d'un type d'organisation sociale qui privilégie l'éducation — parce qu'elle est censée améliorer la productivité ou parce qu'elle est considérée comme un bon système de sélection des capacités intellectuelles et de l'intégration sociale — et qui fixe l'échelle des revenus en fonction du niveau d'éducation. Nous admettons cependant que l'école favorise le développement intellectuel de l'enfant, lui donne un certain nombre de connaissances utiles et augmente ses chances d'une bonne intégration sociale, notamment en lui facilitant l'acquisition de certaines conduites régulières, de règles et de modèles, et en améliorant sa façon de percevoir son environnement social et sa place au sein d'une société en voie d'industrialisation. Ces éléments sont favorables à la croissance de l'ensemble industriel. Ils contribuent à lui fournir une main-d'œuvre suffisamment qualifiée, ou en tout cas capable d'acquérir une formation professionnelle. Surtout, l'école met à disposition de celui-ci des individus ayant adopté un ensemble de règles, de modèles, d'idées et de valeurs qui vont favoriser l'adoption des conduites régulières indispensables à leur inscription dans le secteur industriel. Il faut cependant souligner que le contenu et les méthodes d'enseignement influencent la mesure dans laquelle ces fonctions sont remplies ³; la fonction de sélection de l'école ⁴ joue par contre un rôle défavorable dans la mesure où, dans les pays en développement, elle acquiert trop d'importance et tend à écarter des fonctions d'entrepreneurs la plupart de ceux qui ont de bons résultats académiques ⁵.

¹ Cf. 33.2.

² Dans ces trois hypothèses, on suppose, suivant la théorie néo-classique, qu'il existe une relation entre salaire et productivité.

³ Cette notion de qualité est cependant très mal connue (cf. Beeby, 1969; Blaug, 1972) : qu'apporte effectivement l'école à l'enfant ? comment améliorer la qualité de l'enseignement en fonction d'objectifs donnés ? L'insuffisance de nos connaissances explique peut-être l'attachement à des systèmes scolaires ayant fait leurs preuves, même si on ignore pourquoi ils ont été aussi efficaces. Cf. également Illich, 1970.

⁴ Cf. 17.

⁵ Remarquons que plus le système de sélection est efficace et réussit à sélectionner les meilleurs éléments, plus il est dangereux sur ce plan.

Bien qu'il contribue à accroître le volume de connaissances scientifiques et techniques d'une société, l'ensemble industriel est avant tout le principal utilisateur et bénéficiaire de ces connaissances. C'est essentiellement en engageant du personnel formé au sein du système d'enseignement et de recherche de la société globale (nationale ou internationale) qu'il communique avec ce système. Il entretient avec lui des rapports dialectiques d'implication mutuelle puisque les recherches effectuées au sein des entreprises ne pourraient exister sans l'apport des connaissances développées à l'extérieur et sans le personnel qu'elle peut engager. Mais ces recherches constituent une part importante du progrès des connaissances existant dans l'ensemble de la société. Par ailleurs, il apparaît de plus en plus évident que la R et D autonome du secteur industriel ne constitue qu'une faible part de l'ensemble des efforts de R et D. Dans la plupart des entreprises, l'accent est mis sur l'adaptation et les développements marginaux de connaissances et surtout de techniques déjà relativement bien connues. De plus, la plupart des firmes ne font que répondre au besoin, clairement perçu, d'améliorer leurs produits ou leurs techniques de production dans des directions déjà bien définies plutôt que de chercher, sans but précis, à faire de réelles inventions. Aussi, malgré l'impact psychologique de certaines découvertes majeures ayant conduit à des succès industriels indéniables — et qui ont largement contribué à créer le mythe de la recherche scientifique source de progrès économiques et sociaux — il ne semble pas que la recherche scientifique, ou l'acquisition à l'étranger de connaissances spécifiques, suffisent à susciter le développement de nouvelles industries dans des pays non encore développés.

Par contre, un niveau général de connaissances insuffisant dans un pays — et au sein d'un ensemble industriel — risque de bloquer l'apparition de nombreuses branches industrielles qui ne peuvent se développer que si elles réussissent à recréer le rapport d'implication mutuelle qui doit exister entre leur niveau technologique et celui de la société globale. Plus concrètement, les blocages interviendraient en raison du manque de personnel scientifique et technique, de difficultés à trouver certains produits ou services à forte composante technologique, de l'insuffisance de services scientifiques et techniques (bibliothèque, laboratoire, etc.) et enfin de la faiblesse des mécanismes d'intercommunications qui accroissent sensiblement l'efficacité de chercheurs individuels et leur permettent un contrôle plus serré des résultats et surtout de l'orientation de leur travail. C'est donc une bonne capacité de réponse à des incitations à la R et D, dans une société ayant atteint un niveau de connaissances scientifiques et techniques compatible avec celui des entreprises industrielles, qui semble être la caractéristique essentielle d'un ensemble industriel dynamique.

L'acquisition de connaissances par transferts technologiques présente les mêmes caractéristiques : elle n'est efficace que si les connaissances à acquérir sont compatibles avec le niveau technologique de la firme, de l'ensemble industriel et de la société globale tout entière. De plus, les transferts technologiques ne peuvent qu'être induits par la nécessité de posséder des connaissances déterminées en vue d'un processus de production bien défini. Ils sont une condition nécessaire, mais non suffisante, à l'apparition de nombreux

types d'entreprises. Le transfert des connaissances spécifiques à la production d'un bien ne suffit donc pas à faire apparaître une nouvelle entreprise. Il peut tout au plus faciliter la réalisation d'un projet industriel ou rendre celui-ci plus efficace.

C'est au niveau des communications sociales que l'ensemble industriel apparaît le plus homogène. Étudié à ce palier, il pourrait pratiquement apparaître comme un groupement au sein duquel les règles et les modèles, ainsi que les idées et les valeurs, se propagent suffisamment rapidement pour converger en un Nous-communauté, voire communion en certains moments privilégiés. Mais si les communications internes de ce groupe facilitent l'apparition de mentalités collectives homogènes, ses communications externes le situent par rapport à d'autres groupements — autres secteurs économiques et notamment producteurs de services, agriculteurs, consommateurs — par rapport aux appareils organisés de la société globale (Etat), aux différentes classes sociales et à l'ensemble des cadres sociaux extérieurs à la société globale (étranger). Le système de communications sociales de l'ensemble industriel est en rapport dialectique d'implication mutuelle avec celui de la société globale. En commun, ils définissent un espace d'informations homogène qui constitue, avec l'appareil organisé (Etat), la composante essentielle de l'homogénéité de l'espace économique d'un pays. En transcendant les frontières nationales, les entreprises multinationales et les milieux économique-financiers internationaux semblent aujourd'hui réussir à recréer un espace d'informations supranational formé des principaux pays industrialisés occidentaux, mais où viennent maintenant peu à peu se greffer certains pays du tiers monde. Les Etats industrialisés contribuent à créer cet espace d'informations international et à favoriser l'évolution des activités multinationales des groupements qui le souhaitent.

Cette société pluri-nationale, déjà relativement bien structurée au palier des communications sociales, comme à celui des mentalités collectives dont ces communications favorisent l'harmonisation, manque cependant d'appareils organisés et de réglementations sociales communes. Certaines activités sont fortement handicapées par cette pluralité de réglementations sociales quelquefois antinomiques, ce qui explique l'existence de distorsions importantes au sein de l'ensemble industriel pluri-national. D'autres s'accommodent de réglementations et de politiques économiques qui sont malgré tout souvent coordonnées, ne serait-ce que parce qu'elles dépendent d'idées et de valeurs, et notamment d'idéologies, communes. Les conséquences les plus graves de l'absence d'appareils organisés et de réglementations sociales propres à la société globale supranationale tiennent au fonctionnement même d'un ensemble industriel. Nous avons vu que, dépourvu lui-même d'un appareil organisé centralisé, il se développe suivant les réponses à des signes et à des signaux perçus par des groupes qui le composent et qui réagissent selon des règles et des modèles bien définis. Une des fonctions essentielles de l'Etat est d'empêcher certains types de réactions nuisibles à la société globale ou à l'ensemble industriel lui-même : politique anticyclique, politique sociale, répartition des revenus, protection de l'environnement. C'est également d'assurer la mise en place d'infrastructures socio-économiques favorisant la

croissance industrielle et lui assurant une répartition spatiale relativement homogène. Ce sont ces fonctions que les appareils organisés décentralisés de la société globale supranationale ne peuvent assurer.

La naissance d'un espace de communications supranational, de la société globale qu'il engendre et d'un ensemble industriel auquel elle correspond soulève donc d'énormes problèmes, surtout dès l'instant où il commence à s'étendre à des pays non encore industrialisés. L'absence d'une politique de répartition du revenu social dans l'ensemble de l'espace, l'insuffisance des freins à certains développements industriels néfastes à l'ensemble de cette société, et surtout la distorsion de plus en plus marquée entre les croissances économiques des différentes parties de l'espace pluri-national favorisent l'émergence de conduites effervescentes et le développement d'idées et de valeurs antinomiques à celles qui dominent encore actuellement dans cette société.

Mais si les systèmes de communications constituent une des infrastructures fondamentales des sociétés globales et de leur ensemble industriel, ils influencent aussi sensiblement les formes de développement des entreprises. Les réseaux de communications ne sont pas uniformément répartis dans l'espace et la localisation des entreprises peut modifier leur probabilité de percevoir une information polarisante déterminée. De plus, la capacité de perception et surtout d'interprétation de l'information par une firme dépend de nombreux facteurs, dont notamment son insertion dans un champ d'informations homogène, en particulier national, dont l'efficacité sera d'autant plus grande qu'il dépendra plus étroitement d'un espace économique déjà hautement industrialisé. L'entreprise pourra accroître l'efficacité de ses informations en répartissant davantage ses activités, et notamment en s'implantant dans les pays où elle désire conquérir de nouveaux marchés. Enfin, le système de communications détermine aussi l'apparition de sous-groupes homogènes d'entreprises puisque la plupart des relations techniques se nouent en suivant des systèmes de communications sociales existants.

La richesse, mais aussi la régularité des conduites des sous-groupes formant l'entreprise, et des entreprises elles-mêmes, constituent une des caractéristiques essentielles des ensembles industriels des pays développés. Le temps cyclique qui domine la vie des entreprises entraîne un renouvellement constant, quasi circulaire, d'opérations ou de décisions simples et presque identiques. Seule l'observation dans une temporalité de longue durée laisse apparaître une évolution graduelle des conduites, due davantage à une adaptation à des stimuli extérieurs (liberté-carrefour et liberté-adaptation) qu'à l'usage de libertés novatrices ou créatrices. Dans les pays industrialisés, la circularité du temps dans l'ensemble industriel permet une insertion graduelle du personnel et des cadres et une assimilation progressive des conduites régulières qui font l'efficacité du système. Dans les pays du tiers monde, où toute politique économique est conçue et appliquée dans un temps en avance sur lui-même, en rupture avec le temps de longue durée et le temps surprise qui domine la société globale, cette assimilation des conduites régulières propres à l'ensemble industriel devient presque impossible. Plusieurs facteurs concourent à freiner cette acquisition des comportements indispensables à la survie du système

industriel et, à fortiori, à son développement. C'est d'abord l'étroitesse de l'ensemble industriel, qui réduit les occasions de s'initier aux comportements propres à l'industrie. C'est ensuite la coupure entre les activités traditionnelles (agriculture, artisanat, commerce) et le secteur moderne qui empêche une assimilation graduelle de conduites toujours plus complexes et diversifiées, à mesure que le niveau de développement de la firme augmente. Plus théoriquement, c'est la prédominance d'un temps en avance sur lui-même, caractéristique de l'ensemble industriel naissant, qui oblige à remplacer par des conduites novatrices ou créatrices les conduites régulières évoluant graduellement dans des ensembles industriels développés où prédomine un temps cyclique. Ces conduites nouvelles seront d'autant moins efficaces et cohérentes que le nombre de conduites régulières auxquelles elles suppléent est plus important¹.

L'ensemble industriel secrète son propre système de statuts sociaux (pour les statuts les plus élevés en tout cas). Parallèle à celui de la société globale, il garde par rapport à lui son autonomie propre. Des rapports dialectiques de réciprocité de perspective les relient : au sein de la classe sociale privilégiée, chacun de ces deux systèmes de statuts laisse apparaître un Nous-communauté entretenant avec l'autre des rapports (dialectiques) où rivalité et antinomie prédominent. Le passage d'individus isolés d'une communauté à l'autre reste relativement rare, malgré la tendance grandissante à la technocratisation des cadres du secteur industriel. Dans les pays du tiers monde, les statuts privilégiés de l'élite technocratique et la tendance de celle-ci à resserrer encore ses liens dans un Nous-communauté toujours plus fermé ne sont contrebalancés par aucun système de statuts sociaux propres à l'industrie, ni même à l'ensemble des rôles liés à la direction d'activités économiques. L'absence d'une hiérarchie des statuts sociaux liés aux activités productives, et capables de contrebalancer celle qui existe au niveau de la société globale, réduit sensiblement l'attrait des fonctions d'entrepreneurs et de tous les rôles qui leur sont liés. Elle freine considérablement l'apparition d'entreprises autonomes, de caractère entraîné, et diminue beaucoup leur efficacité.

Alors que dans les sociétés industrielles les idées et les valeurs sociales ont évolué parallèlement à l'ensemble des structures sociales, parce qu'elles leur étaient dialectiquement liées (implication mutuelle ou réciprocité de perspectives), elles leur sont, dans les sociétés en développement, très largement antinomiques (dialectiquement). Certes, dans ces sociétés, le contact avec le reste du monde les a fait toutes deux très fortement évoluer, mais cette évolution s'est faite de manière pratiquement indépendante, sans une influence réciproque suffisante. L'ensemble industriel — très semblable à celui des sociétés globales développées en certaines de ses parties — s'intègre très mal aux valeurs et aux mentalités collectives de la société en mutation des pays en développement : la main-d'œuvre et les cadres sont peu adaptés à ses besoins, ses relations avec d'autres groupements d'activités économiques sont

¹ On retrouve ici l'argument de Hirschmann en faveur d'une croissance déséquilibrée, qui doit permettre de réduire au minimum le nombre de décisions autonomes des entrepreneurs.

mauvaises et ses rapports avec l'Etat ambigus. Des valeurs nouvelles, indispensables à l'industrialisation — qu'elles suivent un modèle occidental ou communiste — cohabitent mal avec des croyances, des attitudes et des opinions collectives encore très marquées par la vie quotidienne dans des sociétés traditionnelles en pleine mutation. Elles sont peu compatibles avec des mentalités collectives dont l'évolution rapide suit souvent des sentiments, des besoins et même des idéologies peut-être déjà plus proches des structures sociales de demain que de celles d'un monde encore trop marqué par ses relations avec l'Occident.

Les valeurs qui s'attachent à des statuts sociaux incompatibles avec le niveau de développement du pays, des besoins collectifs sans rapport avec des capacités de production encore embryonnaires, des idéologies formalistes, complètement coupées de la réalité politique du pays, ne sont que quelques exemples de cette dichotomie caractéristique de sociétés dualistes qui se cherchent et où aucun des déterminismes de la croissance ne peut agir. Cette absence d'homogénéité entre « idées et valeurs » et structures sociales est d'autant plus grave qu'elle tend à figer les mentalités collectives : parce qu'elles sont recréées de toutes pièces et coupées du réel, ces mentalités n'évoquent plus que par soubresauts, lorsque les tensions sont trop fortes ; elles oscillent entre des extrêmes, par ruptures successives. Ces changements brutaux, en particulier au niveau des sentiments, des intérêts et des besoins collectifs, et surtout leurs répercussions sur les conduites régulières, les réglementations sociales et les appareils organisés, ont un effet extrêmement destructeur sur l'ensemble industriel. On sait que la principale revendication des investisseurs — notamment étrangers — ne porte pas sur le rétablissement de telle ou telle réglementation, mais bien sur la stabilité des appareils organisés et des règlements, quels qu'ils soient, tant il est vrai que, sans possibilité d'inscrire ses prévisions et ses décisions dans une temporalité de relativement longue durée, aucune entreprise ne peut plus survivre.

Il faut parvenir à remodeler les mentalités collectives en fonction des structures sociologiques de façon que renaissent entre elles les rapports dialectiques qui doivent servir de ciment à cette restructuration. Cela est beaucoup plus important que l'évolution d'une personnalité de base, soi-disant caractéristique des pays en développement, et dont on voit tous les jours qu'elle n'est qu'un mythe masquant la réalité, tant sont frappantes la rapidité et la facilité d'adaptation d'individus qui passent quelquefois de l'âge de la pierre à l'âge industriel en moins d'une génération quand ce n'est pas en quelques mois. Ce n'est pas non plus à la personnalité d'un entrepreneur miracle et à des activités foncièrement créatrices que l'on doit l'apparition d'entreprises nouvelles, élément novateur par excellence dans l'ensemble industriel.

C'est de la structure — en particulier économique — de cet ensemble que va dépendre la croissance industrielle, et c'est en remodelant ces structures qu'on pourra la provoquer. L'organisation de l'ensemble industriel, et de ses relations avec d'autres groupements, avec la société globale et avec l'étranger déterminent le dynamisme de l'industrie : novation et création ne sont pas tant le fruit de la liberté que le résultat tangible de l'évolution harmonisée des structures sociologiques.

4.12 TYPOLOGIE D'UN ENSEMBLE INDUSTRIEL

Tout changement sociologique est le fruit de déséquilibres rééquilibrés : un ensemble industriel est comme tout phénomène social, en perpétuelle restructuration. Mais sa cohésion doit l'emporter sur les forces centrifuges qui l'animent sous peine d'un blocage de certains de ses éléments, qui annihilerait toute croissance plus ou moins auto-entretenu.

En présentant une première ébauche de typologie d'un ensemble industriel harmonisé, nous nous efforcerons de montrer quelles sont les caractéristiques qui, dans les sociétés industrielles d'aujourd'hui, permettent à des systèmes industriels de corriger et même d'utiliser les déséquilibres, et les ruptures sans cesse renaissantes, dans une dialectique de changement et de croissance. Nous mettrons surtout l'accent sur les caractéristiques qu'on ne retrouve pas souvent dans les ensembles industriels des pays en développement, de façon à pouvoir les opposer aux éléments d'une typologie d'ensembles industriels désarticulés, où les mécanismes d'harmonisation des déséquilibres moteurs de la croissance sont moins efficaces ou même inexistantes. Cette typologie donnera donc certaines indications sur les orientations que pourraient prendre les politiques de développement pour accroître les possibilités de croissance du secteur industriel.

Mais plus important peut-être encore que cette utilisation analytique est le caractère globalisant de cette présentation : chacun des éléments de cette typologie est en rapport dialectique avec l'ensemble, et la seule véritable politique de développement est celle qui conduirait à la création d'un autre type d'ensembles industriels dont les structures internes garantiraient, elles aussi, l'apparition de rapports dialectiques et de déterminismes capables d'entraîner changements et progrès.

De cette analyse typologique, nous retiendrons donc surtout l'aspect descriptif : elle est un des moyens de perception de la réalité sociale, mais elle ne peut être dissociée des autres outils d'analyse dont nous disposons.

Dans la suite de ce chapitre, nous définirons les caractères typologiques des ensembles industriels de pays développés (a). Parallèlement, nous décrirons les caractères typologiques des ensembles industriels de pays en développement (b) et enfin, dans un certain nombre de cas, nous mentionnerons les caractères typologiques d'autres types d'ensembles industriels, le plus souvent de nature théorique.

CLASSIFICATION TYPOLOGIQUE DES ENSEMBLES INDUSTRIELS

I. Morphologie de l'ensemble industriel

1. Place du secteur secondaire dans l'économie du pays

- a) Grand nombre d'entreprises liées entre elles à tous les paliers, et en rapports étroits avec les autres secteurs de l'économie.
- b) Petit nombre de firmes, relativement désintégrées, ne formant qu'une faible part du produit national et de l'emploi.

2. *Secteur tertiaire et infrastructures économiques, sociales et administratives*
 - a) Très développés.
 - b) Relativement importants, mais incomplets, géographiquement mal répartis et souvent peu utilisables (pays en développement relativement développés).
 - c) Embryonnaires (pays moins avancés).

3. *Production*
 - a) Très diversifiée.
 - b) Produits de consommation courants.
 - c) Forte spécialisation dans quelques produits destinés à l'exportation (théorie classique).

4. *Moyens de production*
 - a) Forte intensité de capital, productivité marginale assez semblable dans toutes les branches.
 - b) Forte intensité de capital dans quelques branches.
 - c) Méthodes à forte intensité de travail (option théorique).

5. *Main-d'œuvre*
 - a) Formation (scolaire, professionnelle et technique) conforme aux besoins de l'industrie et adaptée au milieu socio-culturel.
 - b) Formation conforme aux besoins de l'industrie moderne, mais pas aux autres secteurs — notamment informels — et inadaptée au milieu.
 - c) Formation adaptée au milieu socio-culturel et diversifiée en fonction des besoins de chaque secteur (option théorique).

6. *Taille des entreprises*
 - a) Entreprises de toutes tailles avec majorité de petites firmes (industrielles ou artisanales), mais un nombre important de grandes entreprises, souvent motrices.
 - b) Entreprises de taille moyenne ou petite, et rôle important d'un secteur informel — pré-artisanal — substitut de l'industrie.

7. *Localisation des entreprises*
 - a) Concentration industrielle dans des pôles géographiques, mais complémentarité avec les régions périphériques.
 - b) Surconcentration dans quelques pôles géographiques secondaires coupés de leur périphérie.

8. *Localisation de l'ensemble industriel*
 - a) Pôles géographiques principaux de l'ensemble industriel situés dans l'espace national ou à ses frontières.
 - b) Pôles secondaires, fortement liés à des pôles extérieurs à l'espace national.

II. Degré de structuration

9. Polarisation technique

- a) Productions nationales très largement complémentaires (amont, aval, latéralement), d'où forts effets de polarisation technique.
- b) Prédominance de secteurs de production désintégrés, et relations techniques avec des entreprises extérieures à l'espace.

10. Liaisons financières (Polarisation par les revenus)

- a) Revenu du travail et du capital distribué et dépensé dans l'espace.
- b) Revenu du travail distribué dans l'espace et partiellement dépensé à l'extérieur, et revenu du capital très largement distribué à l'extérieur (régions périphériques des pays industrialisés et pays en développement relativement avancés).
- c) Revenu du travail largement dépensé à l'extérieur et revenu du capital distribué, ou en tout cas dépensé à l'extérieur (pays en développement).

11. Localisation du pouvoir

- a) Majorité d'entreprises ayant sur place des pouvoirs de décision étendus pour les unités de production de l'ensemble industriel et même pour des unités extérieures.
- b) Pouvoir de décision souvent extérieur à l'espace.
- c) Pouvoir de décision fortement centralisé (économie planifiée).

12. Prise de décisions

- a) Décentralisée, avec bonnes communications des signes et des signaux (notamment économiques), assorties de règles et de modèles cohérents sous-tendant des conduites régulières stables permettant de les interpréter efficacement.
- b) Décentralisée ou centralisée, mais avec communications imparfaites; mauvaise assimilation des règles et des modèles et absence de conduites régulières efficaces, d'où interprétations lentes, et souvent erronées, des stimuli économiques.
- c) Centralisée, mais avec développement d'un système d'informations et de *feed-back* efficaces et mise en place de règles et de modèles de conduites décentralisés et cohérents (option théorique proche des sociétés socialistes actuelles).

13. Communications internes

- a) Entreprises ayant des systèmes de communication interne et périphérique bien développés, ce qui facilite leur concentration et leur donne sur leurs concurrents une supériorité certaine.
- b) Insuffisance du système de communication interne.
- c) Politique de restructuration des systèmes d'information périphérique pour ramener l'efficacité des petites entreprises au niveau de celle des grandes (option théorique).

14. *Communications externes*

- a) Essentiel des flux d'informations confiné au sein de l'espace, mais bonnes communications avec l'extérieur. Bonne intégration au champ mondial d'informations.
- b) Espace d'informations national peu dense et très largement ouvert sur l'extérieur. Mauvaise intégration au champ mondial d'informations.

III. *Dynamique des structures*

15. *Conduites sociologiques*

- a) Prédominance de conduites régulières très diversifiées, acquises par assimilation graduelle dans des temporalités de longue durée, et soutenues par des règles et des modèles stables. Bonne intégration de conduites marginalement novatrices, en réalité fortement dépendantes de stimuli extérieurs.
- b) *Conduites régulières peu développées et mal adaptées aux structures sociales, évoluant dans des temps de battements irréguliers. Acquisition de conduites d'autant plus difficile en l'absence de règles et de modèles de comportement pouvant suppléer à l'insuffisance de ces conduites. Conduites novatrices insuffisantes, largement par manque de stimuli.*
- c) Construction systématique de règles et de modèles de comportement capables de recréer un système de conduites régulières adaptées. Restructuration de l'ensemble industriel pour organiser la stimulation débouchant sur des conduites novatrices. Mise en œuvre et utilisation systématique de la liberté novatrice et créatrice, ou au moins de la liberté d'adaptation (option théorique).

16. *Innovation technique*

- a) Liaison dialectique entre éducation, recherche scientifique nationale et R et D industrielle. Haut niveau et homogénéité des connaissances scientifiques et techniques disponibles dans l'espace, et excellente diffusion de l'information. Implication mutuelle entre innovation, développement industriel et progrès technologique.
- b) *Peu ou pas de R et D et orientation dans des secteurs et vers des objectifs non prioritaires. Effectifs insuffisants de personnel qualifié, dont la formation scolaire et professionnelle est inadaptée (antinomie dialectique), dans ces méthodes et ces objectifs, à l'éducation extra-scolaire, et dont le contenu est sans rapport avec les besoins de l'ensemble industriel et des autres groupements d'activités économiques. Faible niveau des connaissances scientifiques et techniques qui sont mal adaptées aux structures sociologiques de l'ensemble industriel. Insuffisance des communications internes et très forte dépendance d'informations externes, souvent en rapport dialectique de réciprocité de perspective avec la structure économique de l'espace.*

IV. Structures sociologiques

17. Appareils organisés de la société globale

- a) Institutions politiques et économiques fortement diversifiées, qui se sont historiquement développées en relation dialectique (implication mutuelle, en réciprocity de perspectives) avec l'évolution d'autres paliers de la réalité sociale, et notamment avec celle des conduites régulières et novatrices et avec celle des mentalités collectives (attitudes, opinions, idéologies, ainsi que règles et modèles sociaux), ainsi qu'avec celle des groupements d'activités économiques et politiques.
- b) Institutions embryonnaires, souffrant de l'insuffisance de conduites régulières trop peu structurées. Elles sont largement calquées sur les appareils des sociétés industrialisées et suivent les règles et les modèles qui animent celles-ci : il y a ambiguïté dialectique (si ce n'est antinomique ou même polarisation) entre appareils et groupements d'activités économiques et politiques, exception faite du secteur moderne des économies dualistes : cela les place dans une temporalité surprise explosive, où malgré la prédominance des conduites effervescentes — révolutions, coups d'Etat — s'appuyant sur des idéologies souvent contradictoires, il ne se recrée pas de dialectique de complémentarité ou d'implication mutuelle entre appareils et structures sociales, condition indispensable à l'harmonisation des déséquilibres de la croissance.
- c) Instauration d'appareils nouveaux dans leurs formes et dans leur fonctionnement, de façon qu'ils soient, et surtout qu'ils évoluent en relation dialectique avec l'ensemble des structures sociologiques. S'appuyant sur une idéologie participative, ils s'efforcent de définir les stades et les organes de décision les mieux adaptés à l'état de développement de la société globale et aux modes de production des principaux groupements d'activités économiques. Les appareils sont consciemment utilisés pour faire évoluer les mentalités collectives — en particulier les idéologies, les attitudes, les opinions, les intérêts et les besoins collectifs — pour les mettre en rapport dialectique de complémentarité avec les groupements d'activités économiques et leurs appareils, et surtout avec les conduites régulières caractéristiques de leur fonctionnement (alors que dans une société libérale occidentale ce sont les appareils qui s'adaptent aux mentalités collectives modelées par des rapports dialectiques de réciprocity de perspectives qui lient les groupements d'activités économiques et leur conduite régulière aux mentalités collectives). (Options communistes [au sens premier du terme], dont la voie chinoise semble, à l'heure actuelle, le modèle concret qui s'en inspire le plus directement.)

18. Réglementations sociales

- a) Les règles juridiques et administratives, la morale et l'éducation sont modelées par l'évolution des structures de production et des mentalités

collectives (notamment idées, valeurs, règles et modèles) auxquelles elles sont liées dialectiquement — implication mutuelle ou réciprocité de perspectives.

- b) Réglementations sociales directement inspirées de celles des sociétés industrialisées et par conséquent en ambiguïté dialectique par rapport à la société globale, même si elles sont dans un rapport (dialectique) de réciprocité de perspectives avec l'ensemble industriel (elles sont une condition nécessaire à sa survie dans ses structures actuelles et elles y contribuent même, mais leur pérennité dépend aussi très largement de l'existence de cet ensemble).
- c) Le changement des réglementations sociales est lié (implication mutuelle) à celui de l'ensemble des structures sociales (option théorique).

19. Statuts et rôles sociaux

- a) Triple hiérarchie de statuts sociaux — héréditaires, professionnels et scolaires — étroitement liés et fonctionnels car associés à des rôles économiques ou sociaux spécifiques. Passage relativement aisé et idéologie, encore relativement largement acceptée, d'une liberté d'accès fondée sur les capacités individuelles et le travail, et marquée par une égalité des chances à la naissance.
- b) Double hiérarchie de statuts — professionnels et scolaires — avec nette prédominance des statuts acquis par la réussite dans le système d'éducation. Absence de liens, voire même antinomie entre statuts et rôles économiques de l'ensemble industriel et surtout du secteur informel et de l'agriculture. Non-fonctionnalité d'un système d'éducation maintenu et même renforcé, parce qu'il reste le seul mode d'accès à des statuts privilégiés; tentative de réforme ayant surtout pour conséquence de réduire encore la mobilité sociale et de remplacer les statuts privilégiés acquis par la réussite scolaire par des statuts héréditaires.
- c) Réduction des inégalités sociales au strict minimum nécessaire au maintien dans leurs rôles sociaux des individus les mieux adaptés. L'exemple chinois de remise en question permanente des statuts privilégiés montre les difficultés d'une telle option en dehors des périodes révolutionnaires, lorsque les Nous-communions éclatent en communauté ou même en masse où dominent les rapports avec autrui passifs (option théorique).

20. Mentalités collectives et intégration dans des Nous

- a) Les mentalités collectives sont en rapport dialectique d'implication mutuelle avec l'ensemble des structures sociales, et notamment avec les structures sociologiques des groupements d'activités économiques. Elles garantissent l'intégration des individus dans des Nous, qui même lorsqu'ils sont en situation de polarisation avec la société globale, contribuent, à terme, à renforcer sa cohésion dans une dialectique d'adaptation-réaction. Les contrôles sociaux, et en particulier le système scolaire, contribuent à maintenir cette cohésion. Malgré de

nombreuses ambiguïtés dialectiques, voire des polarisations au niveau des idées et des valeurs, l'essentiel des conduites effervescentes suit malgré tout des règles et des modèles largement acceptés, la liberté-adaptation prenant le pas sur la liberté-novation.

- b) Les mentalités collectives évoluent rapidement sous la pression des contacts avec l'extérieur, des mentalités de groupements d'activités économiques transplantées de l'Occident et d'un système scolaire qui contribue à désintégrer l'individu de son milieu traditionnel (communauté passive), sans pour autant lui offrir un système de mentalités collectives compatible avec les structures sociologiques ambivalentes dans lesquelles il devra s'intégrer.
- c) On imagine encore mal le modèle de société, entièrement à inventer, dans lequel les mentalités collectives seraient en implication mutuelle avec l'ensemble des structures sociologiques d'un ensemble industriel capable de croissance économique. Par une action concertée, à tous les paliers de la réalité sociale, et en particulier à ceux des réglementations (éducation et droit surtout) des œuvres culturelles, des statuts et des idéologies, on pourra peu à peu réintégrer l'individu dans une société où les rapports dialectiques de complémentarité et d'implication mutuelle prendront le pas sur les rapports dialectiques de rivalité, d'antinomie, et de polarisation. Aux Nous-communautés multiples et antinomiques succédera un Nous-communauté, rêve de l'utopiste, qu'une sociologie pluraliste cohérente aidera peut-être à devenir réalité.

4.2 EXPLICATION SOCIOLOGIQUE¹

Au terme de ce travail, nous devrions en arriver à l'explication sociologique du développement. Pourtant, et nous nous en expliquons dans l'introduction, nous ne ferons qu'esquisser cette phase de l'analyse, car l'état non prométhéen des sciences sociales ne laisse encore qu'entrevoir les voies que prendront de telles synthèses, pourtant décisives pour une humanité qui veut prendre en main son destin. Tant qu'on ne consentira pas à d'énormes efforts pour expliquer l'évolution des sociétés, on ne pourra pas maîtriser leur devenir : or la survie de l'homme est à ce prix. On peut pourtant déjà avancer quelques hypothèses et surtout peser le réalisme et les limites de déterminismes — et de théories explicatives — avancés jusqu'ici.

Jusqu'à Keynes, on peut dire que l'économie politique a surtout été la science de l'équilibre² : chaque fois que se produisent des distorsions dans le système, certains agents réagissent — dans leur intérêt — pour les supprimer : il y a davantage un fatalisme de la croissance — quand on admet qu'elle peut se produire — qu'une explication des mécanismes qui la provoquent : pourquoi y a-t-il innovation ? Pourquoi un entrepreneur investit-il avant ses concurrents ? Est-ce le hasard ou alors ses capacités particulières ? Il semble que chez tous les classiques on admette pratiquement comme une loi naturelle (loi d'évolution) ces progrès lancés par des entrepreneurs à la recherche de profits, et que suivent bientôt leurs concurrents. On l'explique tout au plus quelquefois par l'extension des marchés, provoquée par la croissance démographique ou par l'ouverture sur l'étranger, notamment à l'époque de la colonisation. Marx accepte lui aussi cet automatisme de la croissance sur lequel il appuie sa théorie du déterminisme historique. Bien qu'on ait alors quelque peine à expliquer le phénomène, unique dans l'histoire de l'humanité, qui a abouti à la croissance économique actuelle de l'Occident, et bien qu'il soit difficile de ramener à la poursuite du seul profit le comportement de l'homme occidental

¹ Sur le rôle de l'explication sociologique, cf. Gurvitch, 1963, vol. II, pp. 472 ss.

² "The Arguments on which the economist's doctrines were based... were set up in terms of the effects of a displacement from an already established equilibrium or in terms of comparisons between two equilibrium positions, without any discussion of the process of changing from one to another." J. Robinson, 1971, p. VII.

du XX^e siècle, rares ont été ceux qui ont remis en cause cet axiome, ou qui ont cherché à en analyser le contenu ¹.

Pour les classiques, la dialectique de la croissance économique est la synthèse de déséquilibres anarchiques et de rééquilibres dont on cherche à expliquer le mécanisme au travers des comportements d'agents économiques entièrement rationnels. La tendance du système au rééquilibre est considérée comme une loi naturelle, qu'on retrouve d'ailleurs dans d'autres sciences. C'est à l'explication de ces mécanismes que va surtout s'attacher l'économie politique. Keynes ne fait pas exception à la règle. Il développe pourtant parallèlement une analyse des déséquilibres qui entraînent le système, par des ruptures successives, vers de nouveaux points d'équilibre. Bien que la plupart des post-keynésiens aient concentré leurs travaux sur les mécanismes et les conditions de rééquilibre du système (harmonisation) on peut se demander si l'effort d'analyse des variables indépendantes du système — celles dont les modifications créent des déséquilibres moteurs du changement — ne constitue pas l'apport le plus important de Keynes ².

Schumpeter rompt avec la tradition en donnant à l'entrepreneur doué de qualités particulières un rôle central dans l'explication de la croissance : c'est grâce à ses capacités que certaines firmes rationalisent leurs méthodes de production et investissent, entraînant, à terme, une augmentation de la productivité de toute une branche industrielle. Pourtant, on ne peut ramener la croissance industrielle et le progrès de l'économie occidentale à la seule accumulation de capital, au seul détour capitalistique.

Depuis la Renaissance, l'Occident a la foi dans la science et le progrès technique qui seuls peuvent expliquer le gigantesque bond en avant des économies industrialisées. Il n'a pas suffi d'accumuler un capital physique pour disposer aujourd'hui de tant de biens capables de satisfaire des besoins — utiles ou superflus — dont on n'aurait même pas imaginé l'existence il y a seulement quelques décennies. Il a fallu aussi accumuler un véritable capital intellectuel qui a permis de modifier radicalement la nature même des biens et services consommés, mais qui s'est conduit aussi à un accroissement phénoménal de la productivité marginale du travail dans certains secteurs, grâce au développement de méthodes de production entièrement nouvelles. Pourtant la perception du rôle des connaissances scientifiques et du progrès technique dans la croissance économique est restée très largement intuitive, et a donné naissance à de pseudo-déterminismes qui marquent aujourd'hui de nombreuses théories du développement.

L'essentiel des théories contemporaines du développement, comme des politiques qui s'en inspirent, s'appuient sur les éléments que nous venons de

¹ H. Singer (1960) rappelle que cette croissance est pratiquement toujours considérée comme un phénomène transitoire qui doit conduire à un niveau de production maximum, ou même à un effondrement de l'économie (loi des rendements décroissants chez Ricardo, déséquilibre production/population chez Malthus, fin de l'esprit d'entreprise chez Schumpeter, réduction du capital variable et disparition des profits chez Marx, disparition des possibilités d'investissement productif chez Keynes).

² Cf. L. Erard, 1968. Sur le problème plus général des mécanismes du développement, cf. Austruy, 1965.

mentionner : il y a effectivement une liaison fonctionnelle entre l'accumulation du capital et le progrès scientifique et technique d'une part, la croissance économique, et industrielle en particulier, d'autre part. Mais s'il est facile de prouver, comme l'ont fait les néo-classiques et les néo-keynésiens, qu'il ne peut y avoir croissance sans capital et sans progrès technique, rien ne prouve que ceux-ci ne sont pas la conséquence de la croissance plutôt que ce qui la provoque. Pourtant la volonté d'investir dans le tiers monde, d'y accumuler du capital et d'y faciliter les transferts de connaissances, repose largement sur une analyse causale que rien n'était si ce n'est une corrélation statistique. Il est vrai qu'en pratique personne n'est vraiment dupe et que chaque transfert de ressources, chaque investissement est justifié par des effets induits plus directement perceptibles.

Nous avons quant à nous, dans ce travail, délibérément contourné le problème de l'investissement dans la mesure où toute notre analyse porte sur la dynamique de la croissance industrielle et donc sur le processus qui conduit à l'accumulation de capital — physique, mais aussi « intellectuel ». Nous n'avons pratiquement pas non plus soulevé les problèmes de financement, tant, au niveau macro-économique, la démonstration keynésienne du caractère induit de l'épargne nous paraît convaincante. Nous avons par contre accordé une place importante à l'innovation technologique, comme à la recherche scientifique et technique et à l'éducation¹. S'il est manifeste qu'il y a des rapports dialectiques étroits entre ces variables et la croissance industrielle, rapports dialectiques qui se traduisent, au niveau de l'explication, par des covariations, des corrélations, et même certaines relations fonctionnelles, il n'a pas été possible jusqu'ici de prouver l'existence de relations causales univoques. On peut cependant tirer, à partir d'études extrêmement nombreuses sur les rapports dialectiques apparaissant à ces paliers, un certain nombre d'indications précieuses sur l'orientation à donner à ce type d'activités et sur les modèles qui semblent le plus favorables à la restructuration de relations fonctionnelles pouvant si ce n'est provoquer, au moins faciliter la croissance industrielle.

Le rôle dynamique de l'existence des marchés a lui aussi été évoqué dans le cas des pays en développement. La théorie de la croissance équilibrée voudrait que l'on développe simultanément toute une gamme d'industries, les revenus qu'elles distribuent étant utilisés pour acheter leurs productions². Cette théorie, qui semble résoudre le problème des débouchés auquel est confronté celui qui cherche à développer une industrie dans un pays en développement, rappelle en fait simplement que si le pays était développé, le problème des débouchés ne s'y poserait pas, mais elle ne fournit aucune explication des mécanismes qui permettrait d'y parvenir³. Plus pragmatiquement, mais toujours dans une même ligne, on a développé des théories, et surtout des politiques de développement où l'industrialisation est axée sur des marchés d'exportation : l'entreprise qui peut exporter n'a, théoriquement, plus de

¹ Cf. 14, 33.2 et 34.1.

² Cf. 11.6.

³ Cf. 11.6

problèmes de débouchés. Mais il ne suffit manifestement pas qu'il y ait un marché pour qu'une entreprise apparaisse, et d'autant moins dans une économie mondiale ouverte où un marché peut être approvisionné de n'importe quel point de la planète et où, en termes de localisation industrielle, l'espace économique d'un pays en développement n'est que rarement privilégié¹.

Reste donc à revenir aux théories de « l'automatisme » de la croissance : certains s'y réfèrent comme à un véritable mythe : comment le « miracle » de l'Occident peut-il se reproduire dans le tiers monde si ce n'est en recréant des conditions économiques et sociales similaires. C'est l'hypothèse défendue par Rostow², mais aussi, avec un peu plus de systématique, par Lewis³ et par la plupart de ceux qui, dans les années 60, sont devenus les « praticiens » du développement. Que l'on soit libéralisant ou socialisant, l'explication reste celle d'une structure socio-économique qu'il faut faire ressembler à celle des pays déjà industrialisés, les modes de fonctionnement internes de ces structures étant ceux décrites par l'économie politique classique. L'effort de développement du tiers monde, et l'aide que lui apporte la Communauté internationale, s'inspirent d'autant plus facilement de cette théorie qu'elle renforce l'idéologie nécessaire au maintien des systèmes socio-économiques dominants. Elle est pourtant aujourd'hui violemment critiquée par ceux qui montrent que les pays en développement ne seront jamais dans des conditions identiques à celles des pays déjà industrialisés, car les relations qu'ils entretiennent avec ceux-ci modifient fondamentalement leur processus interne d'industrialisation et de développement économique et social⁴.

Avec la théorie de la croissance déséquilibrée⁵, et surtout avec Perroux, on aborde enfin certaines des voies de l'explication de la croissance économique. Très intuitivement encore, Singer⁶ et surtout Hirschmann⁷ ont rappelé que la croissance économique était un phénomène discontinu, où des tensions et même des ruptures en certains points du système entraînaient des réactions d'adaptation de certains agents économiques et avaient donc des effets induits importants : en provoquant de telles tensions, et en renforçant les mécanismes de rééquilibrage, on aurait donc sur l'économie un impact beaucoup plus grand qu'en s'efforçant de provoquer une évolution équilibrée de toute une société. Peu importe, à ce stade, qu'on ait parlé d'économie de décisions comme Hirschmann ou qu'on ait souligné simplement le caractère induit, entraîné, de la plupart des décisions, dès l'instant où l'on admet l'existence de déterminismes, ou au moins de rapports dialectiques entre des variables pourtant sans liens fonctionnels directs.

C'est cependant à Perroux, et à tous ceux qui ont développé sa théorie de la

¹ Cf. 11.6, 31.4.

² Rostow, 1962. Pour une analyse critique, cf. Bastianetto, 1968.

³ Lewis, 1955.

⁴ Cf. Prebisch, 1949; Baran, 1956; S. Amin, 1957, 1970 et 1971; Sweezy, 1966; Furtado, 1966; G. Frank, 1967a et 1971; Emmanuel, 1969; Baran et Sweezy, 1967.

⁵ Cf. 11.6.

⁶ Singer, 1958 et 1964.

⁷ Hirschmann, 1957a et b, 1958, 1963 et 1969a.

croissance polarisée¹, que l'on doit les premières tentatives d'études systématiques de ces rapports dialectiques que sont les effets d'entraînement, ou de polarisation. Bien que, pour l'essentiel, ce type d'analyse se soit concentré sur le palier écologico-morphologique, on a pu dégager de nombreux rapports dialectiques, et même certains déterminismes de la croissance industrielle, que nous avons d'ailleurs largement évoqués dans ce travail². Par une analyse systématique des rapports dialectiques que sont les effets de polarisation, ainsi que par une compréhension toujours plus poussée de la nature des structures socio-économiques — ou au moins de l'espace polarisé — où ils agissent, on se donne les moyens d'agir à la fois en créant certains déséquilibres, et en s'assurant qu'ils provoquent effectivement une réaction, ce qui, à terme, assure une harmonisation des déséquilibres dans un processus dynamique de la croissance.

Nous avons quant à nous étendu cette analyse de la dialectique déséquilibre-conditions de rééquilibre à tous les paliers en profondeur de l'ensemble industriel, mais aussi de la société globale dans laquelle celui-ci s'insère. De cette analyse, il apparaît très clairement que certains déterminismes, qui ont pu jouer un rôle important dans la croissance de plusieurs secteurs industriels des économies développées, n'existent pas dans les pays en développement. Il apparaît surtout que la structure des rapports dialectiques au sein des ensembles industriels de ces pays est profondément différente³, rendant vaine toute tentative d'appliquer des modèles inspirés d'expériences réalisées dans les pays industrialisés. Il faudra donc comprendre, puis s'efforcer d'influencer dans l'ensemble de leurs cadres sociaux et de leurs paliers, des structures sociologiques elles-mêmes en continuelle transformation, tout en cherchant à découvrir quels sont leurs mécanismes de restructuration et de rééquilibre. On pourra ainsi susciter des déséquilibres capables de provoquer la croissance, dans une dialectique de perpétuelle réharmonisation.

En offrant un cadre conceptuel à de telles analyses, la sociologie pluraliste — c'est en tout cas ce que nous nous sommes efforcé de montrer — ouvre quelques fenêtres sur une réalité multiple, et d'autant plus complexe que nous nous sommes efforcé de la saisir abstraitement plutôt que de tenter l'analyse d'une société globale — donc d'un pays — particulière. Elle reste cependant relativement proche du réel dans la mesure où elle s'appuie directement sur les travaux de ceux qui se sont penchés sur certains aspects spécifiques de l'explication économique ou sociologique du développement. Si elle en simplifie, quelquefois à l'excès, les conclusions, elle les enrichit en même temps en les situant dialectiquement par rapport à l'ensemble des structures sociologiques. Cette analyse constitue au moins, semble-t-il, une des voies susceptibles

¹ Sur la croissance polarisée, et en plus des titres déjà cités (cf. notamment II.6), on consultera : Alonso, 1972; Austray, 1965; Aydalot, 1965 et 1971; Boudeville, 1969 et 1970; Bourguinat, 1964; Darwent, 1969; Davin, 1962; N. Hansen, 1967 et 1971; Hermansen, 1969b et 1970; Higgins, 1971; Klaassen, 1971; Kuklinski... 1970; Lasuén, 1969; Paelink, 1965; Penouil, 1970 et 1971; Perroux, 1957, 1960, 1963, 1967 et 1970; Santos, 1974; Di Tella, 1970; UNRISD, 1970 et 1971; Vanneste, 1971.

² Cf. notamment II et 31.4.

³ Cf. 4.1.

d'éclairer quelque peu les mécanismes d'harmonisation d'une croissance qui procède par déséquilibres successifs.

Et si, pour reprendre l'expression de Perroux, « la croissance de l'économie mondiale, le progrès de l'économie se sont faits jusqu'à ce jour dans l'inégalité et par l'inégalité ¹ », souhaitons au moins que l'on comprenne un jour quels déterminismes donnent un rôle moteur à ces inégalités, et peut-être pourrait-on alors s'en passer, ou au moins les rendre plus acceptables et surtout moins inhumaines. Il faudrait sinon accepter l'inéluctabilité de la lutte des classes annoncée par Marx, et qui, menée à l'échelle planétaire, pourrait bien conduire à l'anéantissement de l'humanité plutôt qu'au développement harmonisé d'une économie mondiale plus juste et plus humaine.

¹ Perroux, 1964 p. 94.

BIBLIOGRAPHIE

ŒUVRES CITÉES

- ACKERMANN, W. et DULONG, R. 1971. « La diffusion des connaissances scientifiques. » *Revue française de sociologie*, juillet-septembre 1971, XII-3, pp. 378-405.
- AGARWALA and SINGH (Ed.) 1969. *Accelerating Investment in Developing Economies*. Oxford Univ. Press, London.
- AGBLEMAGNON, F. N'SOUGAN, 1966. « Masses et élites en Afrique noire : le cas du Togo. » In *Lloyd*, 1966, pp. 118-125.
- AHARONI, Y. 1966. *The Foreign Investment Decision Process*. Harvard Univ. Roston.
- ALBERT, H. 1960. « The Sociological Nature of Economics : The Problems of Integration in the Social Sciences. » *Kyklos*, vol. 13, 1960, pp. 1-43.
- ALEXANDER-FRUTSHI (Ed.) 1963. *Human Ressources and Economic Growth*. (Bibliography). Stanford Research Institute, California.
- ALONSO, S. et MEYER, E. 1972. « Pôles d'influence et espaces dépendants. Une approche historique. » *Revue Tiers-Monde*, t. XIII, N° 50, avril-juin 1972, pp. 329-378.
- ALONSO, W. *Industrial Location and Regional Policy in Economic Development*. Working paper N° 74, 45 p. Center for Planning and Development Research, Univ. of California, Berkeley.
- ALTBACH, PH. G. 1970. *Higher Education in Developing Countries : a selected bibliography*. Occasional papers in international affairs N° 24. Center for International Affairs, Harvard Univ. April 1970.
- AMIN, S. 1957. *L'intégration internationale des économies précapitalistes*. Thèse ronéotypée, Faculté de Droit et des Sciences économiques, Paris.
- 1970. *L'accumulation à l'échelle mondiale*. Anthropos, Paris.
- 1971. *L'Afrique de l'Ouest bloquée*. Ed. de Minuit, Paris.
- 1972. « Développement et transformations structurelles (l'expérience de l'Afrique, 1950-1970). » *Revue Tiers-Monde*, t. XIII, N° 51, juillet-septembre 1972, pp. 467-490.
- ANDERSON, C. A. and BOWMAN, M. J. (Ed.) 1966. *Education and Economic Development*. Frank Cass, London.
- ARDITI, N. 1970. *Les investissements étrangers en Turquie*. Lib. Droz, Genève.
- AROAZ, A. B. 1961. « The Chemical Industry goes abroad. » *Journal of Industrial Economics*, vol. X, November 1961, pp. 21-35.
- ARON, R. 1969. « Sociological Comments on Concepts of Quality and Quantity in Education. » In Beeby, 1969, pp. 131-148.
- ATALLAH, A. K. 1965. *The Economies of Scale in Teory and Reality*. Rotterdam.
- AUBREY, H. G. 1957. « Investment Decision in Underdeveloped Countries. » In *Capital Formation and Economic Growth*. NBER.
- AUJAC, H. 1960. « La hiérarchie des industries dans un tableau des échanges inter-industriels. » *Revue économique*.
- 1966. *Le passage de l'invention à la production*. Papier présenté au congrès des économistes de langue française, mai 1966, 85 p.

- AUPELF, 1965. (Association des universités partiellement ou entièrement de langue française). *L'Université africaine d'hier à demain*. Cahiers de l'AUPELF, mai 1965.
- 1971. *L'Université dans son milieu : action et responsabilité*. Actes du Colloque de Tananarive, 1971.
- AUSTROY, J. 1965. *Le scandale du développement*. M. Rivière. Paris.
- AYDALOT, PH. 1965. « Etude sur les processus de polarisation et sur les réactions des industries anciennes à la lumière de l'expérience de Lacq. » *Cahiers de l'ISEA*, Economie régionale, mars 1965.
- 1971. *Essai sur la théorie du développement*. Cujas, Paris.
- BACCHUS, M. K. 1967. « Planning Education in Developing Countries : Quantitative versus Qualitative Considerations. » *Social and Economic Studies* (Univ. of West Indies), vol. 16, N° 4, December 1967.
- BADOUIN, R. 1961. *Agriculture et équilibre économique*. SEDES, Paris.
- 1967. *Agriculture et accession au développement*. Pedone, Paris.
- BAGCHI, A. K. 1970. « European and Indian Entrepreneurship in India 1900-1930. » In Leach and Mukherjee, 1970.
- BAIN, J. S. 1956. *Barriers to new Competition*. Harvard Univ. Press, Cambridge.
- BAIROCH, P. 1963. *Révolution industrielle et sous-développement*. SEDES, Paris.
- 1967. *Diagnostic de l'évolution économique du tiers monde, 1900-1960*. Gauthier-Villars, Paris
- 1971. *Le tiers monde dans l'impasse. Le démarrage économique du XVIII^e au XX^e siècle*. Gallimard, Paris.
- 1972. « L'agriculture et le processus d'industrialisation aux XVIII^e et XIX^e siècles. » *Economie et société*, mai 1972, pp. 1113-1132.
- BALANDIER, G., BASTIDE, R., etc. 1968 (sous la direct. de). *Perspectives de la Sociologie contemporaine* (Hommage à G. Gurvitch). P.U.F., Paris.
- BALASSA, B. 1961. *Economic Development and Integration*. Centro de estudios monetarios latino americanos, Mexico, 1965. Reprint from : *The Theory of economic integration*, R. D. Irwin, Homewood (Ill). 1961.
- 1965. *Trade Liberalisation and « revealed » comparative Advantage*. Economic Growth Center, Paper N° 63. Yale Univ., New-Haven.
- 1968. *Development Strategies in Semi Industrial Countries*. Working Paper N° 34, 27 December 1968. Economic Department, International Bank for Reconstruction and Development. (Polycopié, 32 p.)
- BANGAL, J. 1967. « Le déséquilibre économique moteur de la croissance. » *Cahiers de l'ISEA* N° 9, novembre 1967, pp. 245-279.
- RANGS, R. B. 1968. *Financing Economic Development. (Fiscal Policy for Emerging Countries)*. The Univ. of Chicago Press, Chicago.
- BARAN, P.-A. 1956/1967. *Economie politique de la croissance*. Maspero, Paris.
- BARAN, P.-A. et SWEETZ, P. 1967. *Le capitalisme monopolistique*. Paris.
- BARANSON, J. 1969. *Industrial Technologies for Developing Countries*. Praeger.
- 1971. *International Transfer of Automotive technology to Developing Countries*. Research Report N° 8, UNITAR, New York.
- BARBEAUX, M. 1972. « L'équilibre des balances de paiements régionales et la structuration des pouvoirs gouvernementaux au sein d'une union monétaire. » *Recherches économiques de Louvain*, N° 1, avril 1972, pp. 39-80.
- BARLOW, E. R. and WENDER, J. T. 1955. *Foreign Investment and Taxation*. Prentice Hall, Englewoods Cliffs, New Jersey.
- BARRÈRE, A. 1952. *Théorie économique et impulsion keynésienne*. Dalloz, Paris.
- BASS, L. W. 1965. *The Management of Technical Programs (with Special Reference to the Needs of Developing Countries)*. Praeger, New York.
- BASTIANETTO, R. 1968. *Essai sur le démarrage des pays sous-développés*. Cujas, Paris.

- BAUCHET, P. 1955. *Les tableaux économiques. Analyse de la région Lorraine*. Lib. de Médecis, Paris.
- BAUDELET, P. 1970. « La commercialisation des produits vivriers du Mooso. » *Rapport annuel 1969 de l'ISABU*, vol. 11, annexe 3 (57 p.). Ministère de l'Agriculture et de l'Élevage, République du Burundi, Bujumbura, 1970.
- BAUDELLOT, CH. et ESTABLET, R. 1971. *L'école capitaliste en France*. Maspero, Paris.
- BAUER, P. F. et YAMEY, B. S. 1957. *The Economics of Underdeveloped Countries*. Cambridge Univ. Press.
- BEEBY, C. E. 1969a. (Ed.) *Qualitative Aspects of Educational Planning*. International Institute for Educational Planning (IIEP), UNESCO, 1969.
- 1969b. « Educational Quality in Practice. » In Beeby, 1969a, pp. 39-68.
- BEHAVIORAL AND SOCIAL SCIENCES SURVEY COMMITTEE 1969. (A Report by the). *The Behavioral and Social Sciences: Outlook and Needs*. Prentice-Hall Englewood Cliffs, New Jersey.
- BEREDAY, G. (Ed.) 1969. *School Systems and Mass Demand: A Comparative Overview. Essays on World Education: The Crisis of Supply and Demand*. Oxford Univ. Press, New York.
- BERG, I. 1970. *Education and Job: The Great Training Robbery*. Praeger.
- BERG, E. J. 1971. « Wages and Employment in Less-Developed Countries. » In OCDE, 1971e, pp. 101-125.
- BERNAL, J. D. 1970. *Science in History*. Penguin, London.
- BERNARD, 1970. *Growth Poles and Growth Centres in Regional Development*, vol. III, UNRISD, Geneva.
- BERTALANFFY, L. von, 1951. « General Systems Theory: A new Approach to Unity of Science. » *Human Biology*, vol. XXIII, December 1951, pp. 303-361.
- BESSON, J.-F. 1970. *L'intégration urbaine*. P.U.F. Paris.
- BHATT, V. V. 1964. « Theories of Balanced and Unbalanced Growth: a Critical Appraisal. » *Kyklos*, N° 4, October-December 1964, pp. 612-626.
- 1965. « Some Notes on Balanced and Unbalanced Growth. » *Economic Journal* N° 297, March 65, pp. 88-98.
- BIENAYMÉ, A. 1966. *Politique de l'innovation et répartition des revenus*. Cujas, Paris.
- BISCO, R. L. (Ed.), 1970. *Data Bases, Computers, and the Social Sciences*. J. Wiley, New York.
- BLACKETT, P. M. S. 1966. *Technology Industry and Economic Growth (Fawley Lecture)* Univ. of Southampton.
- BLADES, JOHNSTON et MARCZEWSKI, 1974. *Le secteur des services dans les pays en voie de développement*. Centre de Développement, OCDE, Paris.
- BLAUG, M. 1967. « Approaches to Educational Planning. » *Economic Journal*, June 1967, pp. 262-287.
- 1968. *Economics of Education*, 1, 2. Penguin Modern Economic. Penguin Books.
- 1970. *Economics of Education. A Selected Annotated Bibliography*. 2nd ed. Pergamon Press, Oxford.
- « The Correlation Between Education and Earnings: What Does it Signify? » *Higher Education*, vol. 1, N° 1 1972, pp. 53-76 (Elsevier Publishing Company, Amsterdam).
- BLAUG, M., LAYARD, R. et WOODHALL, M. 1969. *The Cause of Graduate Unemployment in India*. Allen Lane, the Penguin Press, London.
- BLONDEL, D. 1966. « Transmission internationale des innovations et développement entraîné. » *Revue économique*, N° 3, mai 1966, pp. 434-466.
- BLUMENTHAL, T. 1972. « Exports and Economic Growth in Postwar Japan. » *Quarterly Journal of Economics*, LXXXVI N° 4, November 1972, pp. 617-631.

- BOISIER, S. 1969. *An Information System for Regional Planning in Chile: Experiences and Prospects*. UNRISD, Geneva.
- BONVIN, J. 1970. *L'éducation, facteur de croissance et de développement économique. Une étude de planification à long terme dans le cadre du Sénégal*. H. Lang, Berne.
- BOUDEVILLE, J. R. 1957. *Contribution à l'étude des pôles de croissance brésiliens — une industrie motrice — la sidérurgie du Minas Gerais*. Cahiers de l'ISEA, série F, N° 10, juin 1957.
- 1958. *L'économie régionale, espace opérationnel*. Cahiers de l'ISEA, série L, N° 3, juin 1958.
- 1964. *Nota sur l'intégration des espaces économiques*. Cahiers de l'ISEA, série L, N° 14, septembre 1964.
- 1968. *L'espace et les pôles de croissance*. P.U.F. Paris.
- 1969. « A Model of Polarized Growth. » In *The Role of Growth Centers in Regional Economic Development*, Austin, Texas, November 1969.
- 1970. « Élément d'une analyse de la polarisation ». In Kuklinski, ... 1970, pp. 17-24.
- BOULDING, K. 1956. « General Systems Theory — The Skeleton of Science. » *Management Science*, vol. II, April 1956, pp. 197-208.
- 1958. *Principles of Economic Policy*. Prentice-Hall Inc.
- BOURDIEU, P. 1967. « Systèmes d'enseignement et systèmes de pensée. » *Revue internationale des sciences sociales*, vol. XIX, N° 3, 1967, pp. 367-388.
- BOURDIEU, P. et PASSERON, J.-C. 1970. *La reproduction. Éléments pour une théorie du système d'enseignement*. Ed. de Minuit, Paris.
- BOURGUINAT, H. 1961. *Espace économique et intégration européenne*. SEIES, Paris.
- 1964. « Economics et déséconomies externes. » *Revue économique*, N° 4, juillet 1964, pp. 503-532.
- 1968. *Les marchés communs des pays en voie de développement*. Droz, Genève.
- BOWEN, W. G. 1964. « Assessing the Economic Contribution of Education: an Appraisal of Alternative Approaches », in OCDE, 1964b, pp. 177-200.
- BOWMAN, M. J., ... 1968. *Readings in the Economics of Education*, UNESCO.
- BRIGHT, J. 1969. « Some Management Lessons from Technological Innovation Research. » In *National Conference on Technological Innovation*, 1969.
- BRITAIN, J. M. 1970. *Information and its users*. Bath University Press/Oriel Press Ltd.
- BROCHIER, J. 1968. *La diffusion du progrès technique en milieu rural sénégalais*. Etudes Tiers Monde, P.U.F., Paris.
- BRODE, J. 1969. *The Process of Modernization. An Annotated Bibliography on Socio-cultural Aspects of Development*. Harvard Univ. Press, Cambridge, Mass.
- BRONFENBRENNER, M. 1963. « Développement économique du Japon, 1853-1933. » In *Études sur le développement économique, 1966-1967*, BIRD, Washington.
- BROWN, L. A. 1968. *Diffusion Processes and Location: a Conceptual Framework and Bibliography*. Regional Science Research Institute Bibliography Series, Philadelphia (Pennsylvania).
- BROWN, LESTER R. 1970. *Seeds of Change: The Green Revolution and Development in the 1970's*. Praeger.
- BROWN, M. 1966. *On the Theory and Measurement of Technological Change*. Cambridge Univ. Press, London.
- BROWN, RICHARD H. 1973. « Social Mobility and Economic Growth: a Renaissance Example. » *The British Journal of Sociology*, vol. XXIV, N° 1, March 1973, pp. 58-66.
- BRYSON, L. 1948. (Ed.) *The Communication of Ideas*. Harper and Brothers, New York.
- BUCKLEY, W. 1968. *Modern Systems Research for Behavioral Scientist*. Aldine Publishing Company, Chicago.

- BURNS, T. 1967. « The Innovative Process and the Organisation of Industrial Science. » In *Main Speech, Conference Papers*, vol. V, European Industrial Research Management Association, Paris, 1967.
- BURNS, T. et STALKER, G. 1966. *The Management of Innovation*. Tavistock Publications Ltd.
- BURTIS and others, 1971. *Multinational Coporation - Nation-State Interaction*. An Annotated Biblio. Foreign Policy Research Institute, Philadelphia (Pennsylvania).
- CAHIERS DE L'ISEA : les brevets d'invention dans l'économie. T. 1 : série t. N° 3, août 1961. T. II : t. V, N° 2, février 1971.
- CALLON, M. 1972. « Les modes de détermination de la recherche d'entreprise. Rapport entre science et économie. » *Sociologie du travail*, 1/1972, (janvier-mars), pp. 35-70.
- CART, H.-PH. et ROUSSON, M. 1967. « Prestige et connaissance des professions au Burundi. » *Revue de l'Institut de sociologie*, 1967-4, pp. 634-657.
- CARTER, A. P. 1970. « Technological Forecasting and Input-Output Analysis. » *Technological Forecasting*, vol. 1, N° 4, pp. 331-346.
- CARTER, C. F. and FORD, J. L. (Ed.) 1972. *Uncertainty and Expectations in Economics*. B. Blackwell, Oxford.
- CARTWRIGHT, D. (Ed.) 1951. *Field Theory in Social Science, Selected Theoretical Papers*. Harper & Brothers, New York.
- CASTEL, R. et PASSERON, J.-C. (Etudes présentées par) 1967. *Education, Développement et démocratie*. Mouton, Paris.
- CATROUX, D. 1971. « Propos sur l'innovation : l'innovation-processus et l'horizon de créativité. » *Cahiers de l'ISEA*, t. V, N° 9 (La Communication, t. II, septembre 1971), pp. 1483-1514.
- CAVES, R. E. 1971. « The International Corporations : the Industrial Economics of Foreign Investment. » *Economica*, N° 149, February 1971, pp. 1-27.
- CAZENEUVE, J. 1971. « Processus et système de diffusion. » *Cahiers de l'ISEA*, t. V, N° 9, septembre 1971, pp. 1515-1522.
- CHAU, NGUYEN HUN, 1968. *Planification des ressources humaines et structure de l'emploi dans les pays sous-développés*. *Revue Tiers-Monde*, t. IX, N° 34, avril-juin 1968.
- CHAUDHRI, D. P. 1968. *Education and Agricultural Productivity in India*. Thèse de doctorat (polycopiée), New Delhi, Delhi School of Economics. University of Delhi, 1968.
- CHEENERY, H. B. 1960. *Pattern of Industrial Growth*. *American Economic Review*, vol. L, September 1960.
- CHEENERY, H. B. and CLARK, 1959. *Interindustry Economic*. J. Wiley & Sons, New York.
- CHEENERY, H. B. and WATANABE, T. 1958. « International Comparisons of the Structures of Production. » *Econometrica*, 24, October 1958, pp. 487-521.
- CHEVALIER, J.-M. 1970. *La structure financière de l'industrie américaine et le problème du contrôle dans les grandes sociétés américaines*. Cujas, Paris.
- CHINITZ, B. 1961. « Contrasts in Agglomeration : New York and Pittsburgh. » *American Economic Review*, vol. LI, May 1961, pp. 279-289.
- CLARK, C. and HAWELL, M. 1964. *The Economics of Subsistence Agriculture*. Macmillan, London.
- CLAUSSE, R. 1972. « Brèves considérations sur la terminologie de la communication sociale. » *Cahiers de l'ISEA*. Séries ES, N° 1, t. VI, N° 4, avril 1972, pp. 775-795.
- COCKROFT, J. D., FRANK, A. G. and JOHNSON, D. L. 1972. *Dependence and Underdevelopment*. Anchor Books, Doubleday Inc., New York.
- COLE, H. S. D., FREEMAN, CH. ... 1973 (Ed.). *Thinking About the Future. A Critique of the Limits to Growth*. Chatto & Windus, for Sussex Univ. Press.

- COLEMAN, J. S. et coll. 1966. *Equality of Educational Opportunity*. U.S. Government Printing Office, Washington.
- CONFEDERATION OF BRITISH INDUSTRIES, 1970. *Industry, Science and the University*, London.
- COOMBS, PH. B. 1968. *Non-Formal Education: to Catch up, Keep up and Get Ahead, in The World Educational Crisis: a System Analysis*. Oxford Univ. Press, New York.
- « Time for an Change of Strategy », in Beeby, 1969, pp. 15-35.
- COOMBS, PH. and others, 1973. *New Paths to Learning (For rural Children and Youth)*. International Council for Educational Development. New York.
- COOPER, CH. 1970. *The Mechanism for Transfer of Technology from Advanced to Developing Countries*. Polycopié, Science Policy Research Unit, Univ. of Sussex. Reprint by UNCTAD, April 1971 (TD/B/AC. 11/5).
- 1970b. « The Transfer of Industrial Technology to the Under-Developed Countries. » *Bulletin I.D.S. Univ. of Sussex*, vol. 3, N° 1, October 1970, pp. 3-7.
- 1972. « Science, Technology and Production in the Under-Developed Countries: An Introduction. » *Journal of Development Studies*, vol. 9, N° 1, October 1972, pp. 1-18. (Special Issue on Science and Technology in Development.)
- COOPER, CH. and CLARK, N. 1972. *The Transfer of Technology to Latin America*. (Polycopié.) Science Policy Research Unit, Univ. of Sussex.
- CORNWALL, J. 1970. « The Role of Demand and Investment in Long Term Growth. » *Quarterly Journal of Economics*, February 1970, pp. 48-69.
- COTTRELL, A. H. 1971. « Competition and Cooperation in Technological Innovation. » in UNESCO, 1971a, pp. 25-32.
- CRANE-HERVÉ, D. 1969. « La diffusion des innovations scientifiques. » *Revue française de sociologie*, vol. X, N° 2, avril-juin 1969, pp. 166-185.
- CROIZIER, M. 1968. « Le problème de l'innovation dans les organisations économiques. » *Sociologie du travail*, janvier-mars 1968, pp. 1-12.
- CURLE, A. 1964. *World Campaign for Universal Literacy: Comment and Proposal*. Occasional Papers in Education and Development, N° 1, February 1964. Graduate School of Education, Harvard University.
- DARWENT, D. F. 1969. « Growth Poles and Growth Centres in Regional Planning a Review. » *Environnement and Planning*, vol. 1, N° 1.
- Data Bank for Development*. 1971. INSEE, Paris.
- DAVID, F. 1971. *Le mythe de l'exportation*. Calmann-Lévy, Paris.
- DAVIN, L. E. 1962. « Phénomènes de polarisation, seuils de croissance et expansion économique en Afrique centrale. » *Cahiers de l'ISEA*, N° 131, série V, N° 5, novembre 1962, pp. 7-60.
- 1964. *Economie régionale et croissance*. Génin, Paris.
- DAVIN, DEGER et PAELINCK, 1959. *Dynamique économique de la région liégeoise*. P.U.F., Paris.
- DAWE, J. et JACKSON, W. 1968. *Functional Business Communication*. Prentice-Hall, Englewood Cliffs, New Jersey.
- DEBEAUVAIS, M. 1964. « La traduction des objectifs d'emploi en objectifs d'éducation. » *Revue Tiers-Monde*, janvier-mars 1964, pp. 83-104.
- DEBLÉ, I. 1964. « Les rendements scolaires en Afrique. » In *Problèmes de planification de l'éducation*, Etudes Tiers-Monde, Paris, pp. 51-104.
- DEGRÈVE, D. 1972. « D'une analyse de la révolution industrielle à un diagnostic du sous-développement. » *Culture et Développement*, vol. 3, N° 2 et 3.
- DEMETRESCU, M. C. 1971. « Les communications et la science économique. » *Cahiers de l'ISEA*, t. V, N° 9, septembre 1971, pp. 1523-1542.
- DENIS, H. 1961. « Le rôle des débouchés préalables dans la croissance économique de l'Europe occidentale et des Etats-Unis. » *Cahiers de l'ISEA*, série P, N° 5.

- DENISON, E. 1962a. *The Sources of Economic Growth in the USA*. Committee for Economic Development. Supplementary Paper, N° 13, New York.
- 1962b. « United States Economic Growth. » *Journal of Business*, April 1962, pp. 109-121.
- 1964. « Measuring the Contribution of Education (and the Residual) to Economic Growth. » In OCDE, 1964a, pp. 13-55.
- 1967. *Why Growth Rate Differ*. Brookings Institution, Washington.
- DEROSI, F. 1971. *The Mexican Entrepreneur*. OCDE, Development Centre Studies, Paris.
- DIOP, M. 1971. *Histoire des classes sociales de l'Afrique de l'Ouest*. 1. le Mali. Maspéro, Paris.
- DOLEZIL, V. 1969. « A Patents Bank for Developing Countries. » *Journal of World Trade Law*, vol. 3, N° 6, November-December 1969.
- DOMAR, E. 1961. « On the Measurement of Technological Change. » *Economic Journal*, vol. 71, N° 284, December 1961, pp. 709-729.
- DORÉ, R. 1971. *Teaching and Testing, Education in the Developing World*. I.D.S., Discussion Paper, N° 6, October 1971, Brighton.
- 1972. *The Late Development Effect*. I.D.S. Communication 103, Brighton.
- 1972b. *Deschool? Try Using Schools for Education First. The Educational Impasse in the Developing World*. I. D. S. Discussion Paper, N° 6, May 1972. Brighton.
- DUCKWORTH, 1967. In *Operational Research Quarterly*, December 1967.
- DUMONT, R. 1968. « Le développement agricole et l'éducation. » In UNESCO, 1968b, pp. 654-663.
- DUMONT, R. et ROSIER, B. 1966. *Nous allons à la famine*. Le Seuil, Paris.
- DUNNING, J. H. 1970. *Studies in International Investment*. Allen & Unwin, London.
- Economic Bulletin for Asia and the Far East*, 1961. Commission économique des Nations Unies pour l'Asie, décembre 1961.
- ECONOMIC AND SOCIAL STUDIES CONFERENCE BOARD (The) 1968. *State Economic Enterprises*. Istanbul.
- EICHER and WITT, 1964. *Agriculture in Economic Development*. McGraw-Hill, New York.
- EICHER, C., ZALLA, TH. ... 1970. *Employment Generation in African Agriculture*. Institute of International Agriculture, Research Report, N° 9, Michigan State Univ., July 1970.
- EMMANUEL, A. 1969. *L'échange inégal*. Maspéro, Paris.
- ENKE, S. 1966. « The Economic Aspects of Slowing Population Growth. » *Economic Journal*, N° 301, March 1966, pp. 44-57.
- 1971. « Economic Consequences of Rapid Population Growth. » *Economic Journal*, vol. 81, N° 324, December 1971, pp. 800-811.
- EPSTEIN, T. S. 1973. *South India: Yesterday, Today and Tomorrow (Mysore Villages Revisited)*. Macmillan, London.
- ERARD, M. 1960. « Eléments d'une sociologie de l'entreprise. » In *l'Entreprise, Mémoires de l'Université de Neuchâtel*, t. 23. Delachaux & Niestlé, Neuchâtel, pp. 11-107.
- 1962. « Sociologie et Psychologie. » In *Revue suisse de psychologie*, N°1.
- 1966. « Introduction à une sociologie pluraliste des partis politiques (de quelques applications à la Suisse). » In P. Atteslander und R. Girod (Ed.) *Travaux sociologiques* I. H. Huber, Bern et Stuttgart.
- 1967. « Introduction à une sociologie pluraliste des universités suisses. » In *Revue universitaire suisse*, 1967, III, et *Revue de l'Aupélf*, vol. 5, N° 2.
- 1968. « Introduction à une sociologie générale pluraliste. » In Balandier, Bastide, etc., *Perspectives de la Sociologie contemporaine*, PUF, Paris, 1968, pp. 383-399.
- 1971. « Déterminisme et liberté en sociologie. » In *Conférences universitaires 1967-1969*, Université de Neuchâtel, Neuchâtel.

- ERARD, L. 1967. *Sociologie de l'utopie. Mémoire* (non publié). Institut de sociologie, Neuchâtel.
- 1968. *Développement régional, introduction*. (Polycopié.) Séminaire de sciences économiques. Neuchâtel.
- EBBES, R. 1966. *L'intégration économique internationale*. P. U. F., Paris.
- ERICKSON, C. 1959. *British Industrialists: Steel and Hosiery, 1850-1950*. Cambridge Univ. Press, London.
- EUROPEAN INDUSTRIAL RESEARCH MANAGEMENT ASSOCIATION, 1969. *Project Selection and Review*. Report N° 1, of Working Group N° 6. Paris.
- F.A.O. 1966. *Agricultural Commodities - Projections for 1975 and 1985*. 2 vol., Rome.
- 1969a. *La situation mondiale de l'alimentation et de l'agriculture, 1969*.
- 1969b. *Plan indicatif mondial provisoire pour le développement de l'agriculture. Synthèse et analyse des facteurs intéressent le développement agricole aux niveaux mondial, régional et national*. 2 vol.
- 1970. *World Conference on Agricultural Education and Training*. Rome.
- 1971. *Agricultural commodity, projections 1970-1980*. 2 vol.
- 1972. *Rapport et perspectives sur les produits 1971-1972*.
- FAURE, E. and others, 1972. *Learning to Be. The World of Education Today and Tomorrow*. UNESCO, Paris; Harrap, London.
- FEDERATION OF INDIAN CHAMBERS OF COMMERCE AND INDUSTRY. *Procedures for Industrial Licencing*. New Delhi.
- FLEMING, 1956. « External Economics and the Doctrine of Balanced Growth. » *Economic Journal*, N° 258, September 1956, pp. 241-256.
- FORRESTER, J. W. 1971. *World Dynamics*. Wright-Allen, Cambridge, Mass.
- FOSKETT, D. J. 1971. « Problems of Indexing and Classification in the Social Sciences. » *International Social Science Journal*, vol. XXIII, N° 2, 1971, pp. 244-255.
- FOSTER, PH. 1965. *Education and Social Change in Ghana*. Routledge & Kegan, London.
- FOURNIS, Y. 1964. « Les problèmes de communication dans le marketing. » *Revue française de Marketing*, Cahiers de l'Atedem, N° 10, pp. 11-16.
- FRANK, A. G. 1967a. « Sociologie du développement et sous-développement de la sociologie. » *Cahiers internationaux de sociologie*, janvier-juin 1967, pp. 103-132. (Texte complet in *Cockcroft*, ... 1972.)
- 1967b. *Capitalism and Underdevelopment in Latin America* (Historical Studies of Chile and Brazil). Monthly Review Press, New York.
- 1969. *Latin America: Underdevelopment or Revolution*. Monthly Review Press, New York.
- 1971. « Le développement du sous-développement. » *Revue critique d'économie politique*, N° 3, avril-juin 1971.
- FREEMAN, CH. 1969. *The Measurement of Scientific and Technological Activities*. Statistical Reports and Studies, UNESCO, Paris.
- FRIEDMANN, M. and KUZNETS, S. 1945. *Income from Independent Professional Practice*. New York.
- FRIEDMANN, W. and GARNER, J. F. (Ed.) 1970. *Government Enterprise, a Comparative Study*. Stevens & Sons, London.
- FRIEDMANN, G. et SOUCHON, M. 1971. « Communication sociale et communicateurs. » *Cahiers de l'ISEA*, t. V, N° 9, septembre 1971, pp. 1571-1585.
- FRIEDMAN, J. and ALONSO, W. (Ed.) 1964. *Regional Development and Planning. A Reader*. M.I.T. Press, Cambridge, Mass.
- FURTADO, C. 1966. *Développement et sous-développement*, P.U.F. Paris.
- 1970. *Economic Development of Latin America*. Cambridge Univ. Press.
- 1971. « Dépendance externe et théorie économique. » *L'homme et la société*, N° 22, octobre-décembre 1971, pp. 53-65.

- GABRIEL, P. P. 1967. *The International Transfer of Corporate Skills - Management Contracts in Less Developing Countries*. Graduate School of Business Administration, Harvard Univ. Boston.
- GALBRAITH, J. K. 1967. *The New Industrial State*. Hamish Hamilton.
- GALENSON, W. 1963. « Economic Development and the Sectoral Expansion of Employment. » *International Labour Review*, June 1963.
- GALTUNG, J. 1972. « On Relationship Between Human Resources and Development : Theory, Methods, Data. » *Journal of Development Studies*, vol. 8, N° 3, April 1972, pp. 137-153.
- GARVEY, W. D., NAN LIN and NELSON, E. 1971. « A Comparison of Scientific Communication Behaviour of Social and Physical Scientists. » *International Social Science Journal*, vol. XXIII, N° 2.
- GATTI. 1971. « Japan's Expansion and Foreign Trade, 1955 to 1970. » *GATT Studies in International Trade*, N° 2, Geneva, July 1971.
- GILLON, PH. and H. (Ed.) 1971. *Science and Education in Developing States*. Praeger, New York.
- GOLDBERG, A. L. 1971. « Information Needs of Social Scientists and Way of Meeting Them. » *International Social Science Journal*, vol. XXIII, N° 2, pp. 273-284.
- GOLDNER, E. and RITTI, R. R. 1967. « Professionalization as Career Immobility. » *American Journal of Sociology*, vol. 72, mars 1967, pp. 489-502.
- GOLDSMITH, N. (Ed.) 1970. *Technological Innovation and the Economy*. Wiley, London.
- GREENWOOD, W. T. (Ed.) 1969. *Decision Theory and Information Systems. An Introduction to Management Decision Making*. South-Western Publishing Company, Cincinnati, Ohio.
- GRIFFIN, K. 1972. *The Green Revolution: an Economic Analysis*. UNRISD, Genève.
- GRUBER, W. et MARQUIS, D. G. (Ed.) 1969. *Factors in the Transfer of Technology*. M.I.T. Press, Cambridge, Mass.
- GRUBER, W. 1969. « The Development and Utilisation of Technology in Industry. » In Gruber et Marquis, 1969, pp. 39-60.
- GRUSON, C. 1972. *Renaissance du plan*. Scuil, Paris.
- Guide to American Directories*. B. Klein Publications, Inc., New York.
- GURVITCH, G. 1955. *Déterminismes sociaux et liberté humaine*. P.U.F., Paris.
- 1958-1960. *Traité de sociologie* (sous la direction de G.). Vol. I, 1958; vol. II, 1960. P.U.F., Paris.
- 1963. *La vocation actuelle de la sociologie*. 2 vol. P.U.F. 1963 (1^{re} éd. 1950).
- 1966. *Les cadres sociaux de la connaissance*. P.U.F., Paris.
- HACHTEN, W. A. (Compiled by) 1971. *Mass Communication in Africa. An Annotated Bibliography*. Center for International Communication Studies. Univ. of Wisconsin, Madison.
- HACE, J., AIKEN, M. et MARETT, C. B. 1971. « Organization Structure and Communications. » *American Sociological Review*, vol. 36, October 1971, pp. 860-871.
- HAGEN, E. E. 1962. *On the Theory of Social Change. (How Economics Growth Begins)* Dorsey Press Inc.
- HÄGERSTRAND, T. and KUKLINSKI, A. R. 1971. *Information Systems for Regional Development - A Seminar*. Lund Studies in Geography, series B., N° 37.
- HÄGERSTRAND, T. 1967. *Innovation Diffusion as a Spatial Process*. Univ. of Chicago Press, Chicago.
- HACCERTY, J. 1968. *Innovation and the Private Enterprise System in the United States*. Adress before the National Academy of Engineering, USA, 24th April 1968.
- HALL, G. R. and JOHNSON, R. E. 1970. « Transfer of US Aerospace Technology to Japan. » In Vernon, 1970c, pp. 305-358.

- HALMOS, P. (Ed.) 1970. *The Sociology of Sociology*. The Sociological Review, Monograph 16. Univ. of Keele, September 1970.
- HAISEY, A. H., FLOUD, J. and ANDERSON, C. A. (Ed.) 1961. *Education, Economy and Society. A Reader in the Sociology of Education*. Free Press, New York.
- HANSEN, N. 1966. « Croissance déséquilibrée et développement régional. » *Cahiers de l'ISEA*, série L, N° 17, octobre 1966, pp. 7-29.
- 1967. « Development Pole Theory in a Regional Context. » *Kyklos*, 1967, fasc. 3, pp. 709-727.
- 1971. *Criteria for a Growth Center Policy*. (Polycopié) UNRISD, April 1971.
- HANSEN, W. L. (Ed.) 1970. *Education, Income and Human Capital*. NBER, New York.
- HANSON, A. H. 1959. *Public Enterprise and Economic Development*. Routledge & Kegan, London.
- HARBISON, F. 1967. *Educational Planning and Human Resources Development*. UNESCO, IIEP, Fundamentals of Educational Planning, N° 3, Paris.
- HARBISON, F. and MYERS, C. 1959. *Management in the Industrial World*. McGraw-Hill, New York.
- 1964. *Education, Manpower and Economic Growth*. McGraw-Hill, New York.
- HARCOURT, G. C. and LAING, N. F. (Ed.) 1971. *Capital and Growth*. Penguin Books.
- HAWTHORNE, E. P. 1971. *The Transfer of Technology*. OCDE, Paris.
- RELEINER, G. K. 1972. *Manufactured Exports from Less Developed Countries and Multinational Firms*. (Polycopié) I.D.S., Brighton, March 1972. (Reprint in *Economic Journal*, N° 329, March 1973, pp. 21-47.)
- RENDERSON, G. P. (Ed.) 1966. *European Companies: A Guide to Sources of Information*. Beckenham (Kent).
- HERMANSEN, T. 1969a. « Information Systems for Regional Development Control: Framework for a Research Project. » In Misra, 1969, pp. 301-342.
- 1969b. *Expert Group on Growth Poles and Growth Centres*. UNRISD, November 1969. (Polycopié.)
- 1970. *Pôles de croissance et centres de croissance dans le développement régional et national*. Etude de synthèse. UNRISD.
- 1971. « Information Systems for Regional Development Planning: Issues and Problems. » In Hägerstrand and Kukliński, 1971, pp. 1-37.
- HERSKOVITS, M. J. 1965. *Economic Anthropology, The Economic Life of Primitive Peoples*. Norton & Co Inc., New York, (1st ed. 1940).
- HIGGINS, B. 1971. « Pôle de croissance et pôle de développement. » *Revue européenne des sciences sociales*, N° 24, 1971, pp. 89-108.
- HINDSIGHT, 1966. (Sherwin and Isensen). *First Interim Report on Project Hindsight*. Office of the Director of Defense Research and Engineering, 30 June 1966, Washington.
- HIRSCH, S. 1965. « United States Electronics Industry in International Trade. » *National Institute Economic Review*, N° 34, November 1965.
- HIRSCHMANN, A. O. 1957a. « Investment Policies and Dualism in Underdeveloped Countries. » *American Economic Review*, September 1957, pp. 550-570.
- 1957b. « Economic Policy in Underdeveloped Countries. » *Economic Development and Cultural Change*, vol. V, N° 4, July 1957.
- 1958. *Stratégie du développement économique*. Ed. ouvrières, Paris, 1964. (1^{re} éd. anglaise: 1958 Yale Univ. Press, New Haven.)
- 1963. *Journeys Towards Progress*. Studies of Economic Policy-Making in Latin America. The Twentieth Century Fund, New York.
- 1969. « The Strategy of Underdevelopment. » In Agarwala and Sing, 1969, pp. 3-11.
- HOLLISTER, R. G. 1964. « Les aspects économiques de la prévision en matière de main-d'œuvre. » *Revue internationale du travail*, avril 1964, pp. 418-448.

- HOSELITZ, H. F. 1960. *Sociological Aspects of Economic Growth*. Free Press, New York.
- 1963. « Main Concepts in the Analysis of the Social Implications of Technical Change. » In Hoselitz and Moore, 1963, pp. 11-31.
- HOSELITZ, H. F. and MOORE, W. E. 1963. *Industrialization and Society*. UNESCO, Mouton.
- HOSKIN, W. R. 1970. « How to Counter Expropriation. » *Harvard Business Review*, September-October 1970.
- HOUSSIAUX, J. 1957. « Quasi-intégration, croissance des firmes et structures industrielles. » *Revue Economique*, mai 1957, pp. 385-411.
- HÜFNER, K. and GENDT, R. Van. 1971. « Towards a New Theoretical Framework in Education Planning. » *Development and Change* (The Hague), vol. III, 1971-1972, N° 2, pp. 18-40.
- Human Factor in the Transfer of Technology (The)*, 1969. M.I.T. Press.
- HUNTER, G. 1967. *The Best of Both World? A Challenge on Development Policies in Africa*. Oxford Univ. Press.
- HUSÉN, T. 1972. *Origine sociale et éducation (perspectives de recherches sur l'égalité devant l'éducation)*. OCDE, Paris.
- IBUKUN, O. 1969. « The Objectives of Primary Education in Emerging Countries and the Necessary Educational Means. » In *Educational Problems in Developing Countries*, ed. by the Centre for the Study of Education in Changing Societies, The Hague, Wolters-Noordhoff Publishing, Groningen, 1969, pp. 43-56.
- IEDES (Institut d'Étude du Développement Économique et Social) 1964. Groupe d'étude de l'IEDES : « Alphabétisation et développement économique ». In *Problèmes de planification de l'éducation. Études Tiers-Monde*, Paris, 1964, pp. 9-49.
- 1966-1968. *Les rendements de l'enseignement du premier degré en Afrique francophone*, IEDES, Université de Paris, photocopié, 4 volumes.
- IKONICOFF, M. 1971. « Les sources privilégiées de l'innovation et les nouvelles options industrielles du tiers monde. » *Revue Tiers-Monde*, t. XII, N° 47, juillet-septembre 1971, pp. 564-578.
- ILLICH, I. O. 1970. *Deschooling Society*, Calder & Boyars, London.
- I.L.O. (International Labour O.), 1970. *Towards Full Employment, a Programme for Colombia*. I.L.O., Genève.
- 1971a. *Matching Employment Opportunities and Expectations. A Programme of Action for Ceylan*. 2 vol., Genève.
- 1971b. *The World Employment Programme and Rural Development* (photocopié), Rome, 1971.
- 1972. *Employment, Income and Equality: A Strategy for Increasing Productive Employment in Kenya*, Genève.
- INKLES, A. and ROSSI, P. 1956. « National Comparisons of Occupational Prestige. » *American Journal of Sociology*, vol. 61, pp. 329-339.
- INTERREGIONAL MEETING OF THE EXPERT GROUP ON TRANSFER OF OPERATIVE TECHNOLOGY AT THE ENTREPRISE LEVEL, 1971. *Arrangement for the Transfer of Operative Technology to Developing Countries. Case Study of Chile* (Draft Report), June 1971.
- ISARD, W. 1959. *Industrial Complex Analysis and Regional Development*. Wiley & Sons, New York.
- JALÉE, P. 1965. *Le pillage du tiers monde*. Maspéro, Paris.
- JANDA, K. 1968. *Information Retrieval. Applications to Political Science*. Bobbs-Merrill Company, Inc. Indianapolis and New York.
- JANTSCH, E. 1967a. *Technological Forecasting in Perspective*. OCDE, Paris.
- 1967b. « Prévission technologique et recherche fondamentale. » *Atomes*, N° 246, septembre 1967.
- 1972. *Technological Planning and Social Futures*. Cassel, London.

- JEWKES, G. 1960. « Are the Economies of Scale Unlimited. » In *Economic Consequences of the Size of Nations*, Macmillan, London.
- JOHNSON, D. G. 1973. *World Agriculture in Disarray*. Macmillan.
- JOHNSON, R. A., KAST, F. E. et ROSENZWEIG, J. E. 1970. *Théorie, conception et gestion des systèmes*. Dunod, Paris.
- JOLLY, R. 1968. « Employment, Wage Levels and Incentives. » In UNESCO, 1968a, pp. 237-248.
- 1969a. *Planning Education for African Development*. Makerere Institute of Social Research, East African Publishing House, Nairobi, 1969.
- 1969b. (Ed.) *Education in Africa (Research and Action)*. East African Publishing House, Nairobi, 1969.
- JOLLY, R. and COLCLOUGH, CH. 1972. « Une évaluation des plans africains de main-d'œuvre. » *Revue internationale du travail*, vol. 106, août-septembre 1972, pp. 227-291.
- JOLLY, R. and SEERS, D. 1971. *The Brain Drain and the Development Process*. I.D.S. Discussion Paper, N° 3, Brighton, June 1971.
- JONES, G. 1971. *The Role of Science and Technology in Developing Countries*. Oxford Univ. Press, London.
- JONES, W. O. 1972. *Marketing Staple Food Crops in Tropical Africa*. Cornell Univ. Press, Ithaca.
- JOUANDET-BERNADA, 1964. *Comptabilité économique et espaces régionaux*. Gauthier-Villars, Paris.
- JOY, L. 1972. *Economic Aspects of Food and Nutrition Planning*, I.D.S. Communication, 101, Brighton, 1972.
- 1973. « Food and Nutrition Planning. » *Journal of Agricultural Economy*, vol. XXIV, N° 1, January 1973, pp. 165-192.
- KAO, C. H. C., ANSCHEL, K. R. and EICHER, C. R. 1964. « Disguised Unemployment in Agriculture : A Survey. » In *Eicher and Witt*, 1964.
- KAPOOR, A. 1966. « Foreign Collaboration in India : Problems and Prospects. » *Idea*, vol. 10, N° 2, 1966, pp. 213-258.
- KARASKA, G. J. and BRAMHALL, D. F. 1969. *Locational Analysis for Manufacturing*. A Selection of Readings, M.I.T. Press.
- KELMAN, H. C. 1968. *A Time to Speak : on Human Values and Social Research*. Jossey-Bass, San Francisco.
- KENDRICK, J. W. 1961. *Productivity Trends in the United States*. Princeton Univ. Press, for NBER.
- KESSEL, R. 1958. « Price Discrimination in Medicine. » *Journal of Law and Economics*, 1 1958, pp. 20-53.
- KHERA, S. S. 1964. *Management and Control in Public Enterprise*. Asia Publishing House, London.
- KILBY, P. 1969. *Industrialisation in an Open Economy : Nigeria, 1945-1966*. Cambridge Univ. Press.
- KINDLEBERGER, CH. P. 1971. *Les Investissements des Etats-Unis dans le Monde*. Calmann-Lévy, Paris.
- KIRSCHEN, et autres, 1966. *La politique économique contemporaine*. Dunod, Paris.
- KLAASSEN, L. H. 1965. *Aménagement économique et social du territoire*. OCDE, Paris.
- 1971. *Pôles de croissance dans la théorie et la politique économique*. Document de l'UNRISD.

- KNIGHT, F. H. 1922. *Risk, Uncertainty and Profit*. Houghton Mifflin Company, New York.
- KREININ, M. E. 1956. « Freedom of Trade and Capital Movements. Some Empirical Evidence. » *Economic Journal*, December 1956, pp. 748-758.
- KUKLINSKI, BOUDEVILLE, LEFEBVRE, VELLAS, ... 1970. *Pôle de développement et centres de croissance dans le développement régional*. Dunod, Paris.
- KUZNETS, S. 1963. « Distribution of Income by Size. » *Economic Development and Cultural Change*, January 1963, pp. 1-70.
- 1971. *Economic Growth of Nations*. Harvard Univ. Press, Cambridge, Mass.
- LAMBERTON, D. M. (Ed.) 1971. *Economics of Information and Knowledge*. Readings. Penguin Books.
- 1972. « Information and Profit. » In Carter and Ford, 1972, pp. 191-212.
- LANDES, J. S. 1969. *The Unbound Prometheus*. Cambridge Univ. Press.
- LANCEFORS, B. 1966. *Theoretical Analysis of Information Systems*. Lund.
- LISSWELL, H. 1948. « The Structure and Function of Communication in Society. » In Bryson, 1948, pp. 37-51.
- LASUÉN, J. R. 1969. *On Growth Poles*. Urban Studies, vol. 6, N° 2.
- LAUMAS, P. S. 1966. « Balanced and Unbalanced Growth in the Theory of Economic Development. » *Weltwirtschaft Archiv*, N° 97/1, pp. 139-151.
- LEACH, E. and MUKHERJEE, S. N. (Ed.) 1970. *Elites in South Asia*. Cambridge Univ. Press.
- LECUYER, B.-P. et PADIOLEAU, J.-G. (Ed.) 1971. *Analyse des systèmes en sciences sociales*. Revue française de sociologie, numéros spéciaux 1970 et 1971.
- LEMAINE, G. et MATALON, B. 1969. « La lutte pour la vie dans la cité scientifique. » *Revue française de sociologie*, vol. X, N° 2, avril-juin 1969, pp. 139-165.
- LEONTIEF, W. 1966. *Input-Output Economics*. Oxford Univ. Press, New York.
- LEARNER, D. and SCHRAMM, W. (Ed.) *Communication and Change in the Developing Countries*. East-West Center Press, Honolulu, 1967.
- LESIKAR, R. W. 1968. *Business Communication; Theory and Application*. Irwin, Homewood, Ill.
- LÊ THÀNH KHÔI, 1964. « Le rendement de l'éducation. » *Revue Tiers-Monde*, janvier-mars 1964, pp. 105-139.
- 1968. *La planification de l'enseignement*. Paris.
- 1971 (Groupe dirigé par). *L'enseignement en Afrique tropicale*. P.U.F., Paris.
- LEVEN, CH. L. 1971. « The Role of Regional Data Banks in the Context of a System of a National and Local Data Banks. » In Høgerstrand and Kuklinski, 1971, pp. 44-62.
- LEWIS, W. A. 1954. *Economic Development with Unlimited Supplies of Labour*. Manchester School, May 1954.
- 1955. *Théorie de la croissance économique*. Payot, Paris.
- LEYTON, A. C. 1968. *The Art of Communication; Communication in Industry*. Pittman, London.
- LICHTMAN, J. 1970. « Compensation Patterns in US Foreign Licencing, Idea: The Patent, Trademark and Copyright. » *Journal of Research and Education*, vol. 14, N° 1, Spring 1970, pp. 1-31.
- LINE, M. B. and others, 1971. *Information Requirements of Researchers in the Social Sciences*, polycopié, 3 vol., May 1971, Bath University Library (UK).
- LIPSET, S. M. and SOLARI, A. (Ed.) 1967. *Elites in Latin America*. Oxford Univ. Press, New York.

- LIPTON, M. 1962. « Balanced and Unbalanced Growth in Underdeveloped Countries. » *Economic Journal*, September 1962, pp. 641-657.
- 1968a. « Strategy for Agriculture: Urban Bias and Rural Planning. » In Streeten and Lipton, 1968, pp. 83-148.
- 1968b. « The Theory of Optimizing Peasant. » *Journal of Development Studies*, April 1968.
- 1969. *Transfer of Ressources from Agriculture to Non-Agricultural Activities: the Case of India*. U. N. Departement of Economic and Social Affairs. Fifth Inter-Regional Seminar on Dev. Planning, Dev. prospects and Planning for the Coming Decade, Bangkok, September 1969.
- LIST, F. 1851. *Système national d'économie politique*, Paris.
- LITTLE, I.M.D. and MIRRELES, J. A. 1969. *Manual of Industrial Project Analysis in Developing Countries*, vol. 2: *Social Cost Benefit Analysis*. DCDE, Paris (Centre de développement).
- LIVINGSTONE, I. 1967. « Economics and the Developing Countries. » Mawazo, Makerere University College, vol. 1, N° 2, December 1967, pp. 6-16.
- LOYD, P. C. (Ed.) 1966. *The New Elites of Tropical Africa*. Oxford Univ. Press, London.
- 1967. *Africa in Social Change*. Penguin Books.
- 1971. *Classes, Crises and Coups* (Themes in the Sociology of Developing Countries) MacGibbon & Kee, London.
- LOCKWOOD, W. W. 1964. *The Economic Development of Japan, Growth and Structural Change, 1868-1938*. Princeton.
- LOXLEY, J. and SAUL, J. S. 1972. *The Political Economy of the Parastatals*. Polycopié, Univ. of Dar es Salam.
- LUXEMBURG, R. 1969. *L'accumulation du capital*. Paris.
- LYNCH, D. 1946. *The Concentration of Economic Power*. Columbia Univ. Press.
- MACHLUP, F. 1958. *An Economic Review of the Patent System*. Patent Studies, Study N° 15. Sub-Committee on Patents, Trademarks and Copyright of the Committee on the Judiciary, U.S. Senate, 85th Congress, Second Session.
- MCCLELLAND, 1961. *The Achieving Society*. Van Nostrand, Princeton.
- MENAMARA, R. 1973. *Discours devant le Conseil des gouverneurs*, Nairobi, 1973. BIRD, Washington.
- MCRAE, T. W. (Ed.) 1971. *Management Information Systems*. Penguin Books.
- MADEJ, Z. « The Strategy of Technology Transfer. » In UNESCO, 1971a.
- MALASSIS, L. 1965. « Education et développement rural. » *Cahiers de l'ISEA*, série V, N° 8, avril 1965, pp. 27-52.
- MALAUSSENA DE PERNO, J.-L. « Stratégie des grandes firmes et conditions de la croissance généralisée. Premiers éléments pour une théorie de l'oligopole international. » *Cahiers de l'ISEA*, t. V, N° 6, juin 1971, pp. 983-1014.
- MANN, J. S. 1967. « The Impact of Public Law 480 Imports on Prices and Domestic Supply of Cereals in India. » *Journal of Farm Economics*, vol. 49, N° 1, part. 1, February 1967, pp. 131-146.
- MANSFIELD, E. 1963. « The Speed of Response of Firms to New Techniques. » *Quarterly Journal of Economics*, N° 77, pp. 290-311.
- 1967. *The Economic of Technological Change*, Norton, New York.
- 1968. *Industrial Research and Technological Innovation*. Norton, New York.
- MARCH, J. (Ed.) 1965. *The Handbook of Organisations*. Rand McNally, Chicago.
- MARQUIS, D. 1966. *The Knowledge Base for Education of Research Managers*. Paper presented at the 19th National Conference on the Administration of Research. Univ. of Denver, April 1966.
- MARRIS, P. and SOMERSET, A. 1971. *African Businessmen*. Routledge & Kegan, London.

- MATHUR, A. 1966. « Balanced V. Unbalanced Growth : A Reconciliatory View. » In *Mountjoy*, 1971, pp. 142-160.
- MATTHEWS, R. C. O. 1969. « Why Growth Rates Differ. » *Economic Journal*, N° 314, June 1969, pp. 261-268.
- MAUNOURY, J.-L. 1968. *La genèse des innovations. La création technique dans l'activité de la firme*. P.U.F. Paris.
- MEADOWS, D. H., D. L. and others. 1972. *The Limits to Growth. A Report for the Club of Rome's. Project on the Predicament of Mankind*. A Potomac Associates Book, Earth Island Ltd, London.
- MEADOWS, D. L. and D. H. (Ed.) 1973. *Toward Global Equilibrium*. Collected Papers. Wright-Allen Press Inc. Cambridge, Mass.
- MEIER, G. M. 1970. *Leading Issues in Economic Development*. Oxford Univ. Press (2nd Ed.).
- MEIER, R. L. 1965. *Development Planning*. McGraw-Hill, New York.
- MEISTER, A. 1966. *L'Afrique peut-elle partir ?* Coll. Esprit, Le Seuil, Paris.
- MENDE, T. 1972. *De l'aide à la recolonisation, les leçons d'un échec*. Le Seuil, Paris.
- MEREAU, M. 1969. *Technological Dependence, Monopoly and Growth*. Pergamon Press, Oxford.
- MERRETT, S. 1966. « The Rate of Return to Education : a Critique. » *Oxford Economic Papers*, November 1966, pp. 289-303.
- MESAROVIC, M. et PESTEL, E. 1974. *Stratégie pour demain*. (2^e rapport du Club de Rome). Le Seuil, Paris.
- MICHIE, D. 1972. *New Scientist*, 17 août 1972.
- MINABE, S. 1971. « Some Comments on the Role of Demand and Investment in Long-Term Growth (and Reply of J. Cornwall). » *Quarterly Journal of Economics*, May 1971, N° 2, pp. 337-388.
- MISRA, R. P. (Ed.) 1969. *Regional Planning (Concepts, Techniques, Policies and Case Studies)*. Univ. of Mysore.
- MITCHELL, J. C. 1966. « Aspects of Occupational Prestige in a Plural Society. » In *Llyod*, 1966, pp. 256-272.
- MOLES, A. A. 1972. « Socio-économie des mass media : vers une écologie de la communication. » *Economie et Société*, t. VI, N° 4, avril 1972, pp. 731-774.
- MONJARDET, D. 1972. « Carrière des dirigeants et contrôle de l'entreprise. » *Sociologie du travail*, 2/72, avril-juin, pp. 131-144.
- MORRISON, CH. 1968. *La répartition des revenus dans les pays du tiers monde*. Cujas, Paris.
- MOSHER, A. T. 1971. *To Create a Modern Agriculture. Organization and Planning*. Agriculture Development Council Inc., New York.
- MOTTUR, E. 1969. *The Processes of Technological Innovation : A Conceptual Systems Model*. National Bureau of Standards, U. S. Dep. of Commerce, January 1969.
- MOUNTJOY, A. B. (Ed.) 1971. *Developing the Underdeveloped Countries*. Macmillan, 1971.
- MURRAY, R. 1972. *Underdevelopment, the International Firm and the International Division of Labour*. I.D.S. Polycopié, May 1972, Brighton.
- MURRAY, R. and STONEMAN, C. 1970. *Private Overseas Investment in Southern and Central Africa*. Paper Presented to the Chatham House Seminar, on Southern Africa, June 1970 (polycopié).
- MYERS, S. 1969. *Successful Industrial Innovations*. National Science Foundation, N.S.F. 19-17. Washington, 1969.
- MYRDAL, G. 1957. *Economic Theory and Underdeveloped Regions*. Duckworth & Co Ltd, London.
- 1970. *The Challenge of World Poverty*. Allen Lane, The Penguin Press, London.

- NAFZIGER, E. W. 1970. « The Relationship Between Education and Entrepreneurship in Nigeria. » *Journal of Developing Areas*, vol. 4, N° 3, April 1970, pp. 349-360.
- National Conference on Technological Innovation*, 1969. University of Bradford, Management Centre, 12th-13th, March 1969.
- NATIONAL RESEARCH COUNCIL, 1967. *Communication Systems and Resources in the Behavioral Sciences*. National Academy of Sciences, Washington.
- NEIRYNCK, J. et HILGERS, W. 1973. *Le consommateur piégé*. Ed. Vie ouvrière, Bruxelles.
- NELSON, R., PECK, M. and KALACHEK, E. 1967. *Technology, Economic Growth and Public Policy*. Brookings, Washington.
- NOVE, A. 1969. « Internal Economics. » *Economic Journal*, N° 316, December 1969, pp. 847-860.
- NURKSE, R. 1953. *Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries*. H. Blackwell, Oxford.
- 1956. « Balanced Growth and Static Assumption. » *Economic Journal*, June 1956.
- 1962. « Equilibrium and Growth in the World Economy. » In *Harvard Economic Studies*, Ed. by Haberler and Stern, Harvard Univ. Press, Cambridge, Mass.
- OCDE. 1962. *The Mediterranean Regional Project. Forecasting Educational Needs for Economic and Social Development*. (By H. Parnes). Paris.
- 1963a. *Proposed Standard Practice for Surveys of Research and Development* (« Frascati Manual »).
- 1963b. *Science, Economic Growth and Government Policy*.
- 1964a. *The Residual Factor and Economic Growth*.
- 1964b. *Economic Aspect of Higher Education*.
- 1967a. *Évaluation technique de la première phase du projet régional méditerranéen*.
- 1967b. *Problèmes de planification des ressources humaines en Amérique latine et dans le projet régional méditerranéen*.
- 1967-1968. *International Statistical Year for Research and Development. A Study of Resource Devoted to R and D in OCDE Member Countries in 1963-1964*. 2 vol.
- 1968. *Review of National Science Policy: United States*.
- 1969a. *Ressources humaines, bibliographie analytique sur certains aspects de ce problème*. Centre de développement.
- 1969b. *Systems Analysis for Educational Planning/Méthodes analytiques appliquées à la planification de l'enseignement*. Bibliographie choisie et annotée.
- 1970a. *Analytical Report on Technology Gaps*.
- 1970b. *Occupational and Educational Structures of the Labour Force and Levels of Economic Development*.
- 1970c. *Structures professionnelles et éducatives et niveau de développement économique*. 2 vol., 1970 et 1971.
- 1971a. *The Conditions for Success in Technological Innovation*. (By Pavitt and Wald).
- 1971b. *Science, croissance et société*.
- 1971c. *Information for Changing Society*.
- 1971d. *Aide au développement: Efforts et politiques poursuivies par les membres du CAD*. Examen 1971.
- 1971e. *The Challenges of Unemployment to Development and the Role of Training and Research Institutes in Development*.
- 1972a. *La gestion en matière de Recherche et Développement*. Exposés présentés au séminaire organisé par le Conseil national turc de la recherche scientifique et technique, Istaambul, 4-8 mai 1970.
- 1972b. *Le système de la recherche*. Vol. 1. Allemagne, France, Royaume-Uni. (Sous la direction de J.-J. Salomon.)
- 1974. *Coopération pour le développement*. Examen 1974.
- OLDHAN, C. H. G., FREEMAN, C. and TURKAN, E. 1967. *The Transfer of Technology to Developing Countries, with Special Reference to Licensing and Know-How*. UNCTAD II, 1968. Genève, November 1967.

- ORGANISATION OF AMERICAN STATES, 1969. *Strategy for the Technological Development of Latin America: Present Situation of Latin American Scientific and Technological Development: Implications at the Level of Policy and Strategy*. Part I and II. Viña del Mar, Chile, 12-15 May 1969.
- OSHIMA, K. 1971. « Technological Innovation in Japan. » In UNESCO, 1971a, pp. 57-61.
- OSHIMA, H. T. 1967. « The Strategy of Selective Growth and the Role of Communications. » In Lerner and Schramm, 1967, pp. 76-91.
- OZGA, S. A. 1960. « Imperfect Market Through Lack of Knowledge. » *Quarterly Journal of Economics*, vol. 74, pp. 29-52.
- PACK, H. and TODARO, M. 1970. *Technological Transfer, Labour Absorption and Economic Development*. Center Paper, N° 143, Economic Growth Center, Yale Univ.
- PAELINCK, J. 1965. « La théorie du développement régional polarisé. » *Cahiers de PISEA*, série L, N° 15, mars 1965, pp. 5-48.
- PAELINCK, J., DE CAEVEL et DEQUELDRE, J. 1965. *Analyse quantitative du développement régional polarisé. (Essai de simulation statique d'itinéraires de propagation.)* Actes du IV^e colloque de l'Association de science régionale de langue française. Ed. Génin, Paris.
- PANGLAYKIM, J. and PALMER, I. 1969. *State Trading Corporations in Developing Countries, with Special Reference to Indonesia and Selected Asian Countries*. Rotterdam Univ. Press.
- PAS (Le), 1968. *Dynamisme des structures et croissance économique*. Génin, Paris.
- PEACOCK, A. and SEAW, G. K. 1971. *Fiscal Policy and the Employment Problem in Less Developed Countries*. OCDE, Development Centre Studies, Paris.
- PÉLISSONNIER, 1970. « La sous-traitance dans la région de Belfort-Montbéliard. » *Revue de l'économie du Centre-Est*, N° 48, avril-juin 1970.
- PENOUIL, M. 1970. *Les pôles de développement en régions sous-développées et en pays sous-développés*. Centre Européen de Coordination, de Recherches et de Documentation en Sciences Sociales, Vienne.
- 1971. « Politique régionale et pôles de croissance. » In Petrella, 1971, pp. 101-120.
- PENROSE, E. T. 1956. « Foreign Investment and the Growth of the Firm. » *Economic Journal*, vol. 64, June 1956, pp. 220-235.
- 1959. *The Theory of the Growth of the Firm*. Oxford Univ. Press.
- 1971. *The Growth of Firms, Middle East Oil and Other*. Essays, Cass.
- PERRoux, F. 1948. « Esquisse d'une théorie de l'économie dominante. » *Economie appliquée*, N° 2-3.
- 1950. « Les espaces économiques. » *Economie appliquée*, 1950.
- 1955. « Note sur la notion de pôle de croissance. » *Economie appliquée*, janvier-juin 1955, pp. 307-320.
- 1957. *Théorie générale du progrès économique*. Cahiers de PISEA, série 1, N° 1 (décembre 1956), N° 2 (nov. 1957) et N° 3 (septembre 1957).
- 1960. *Pour un renouvellement nécessaire: l'analyse de l'innovation et de la croissance*. Participation au Congrès international d'études sur le progrès technologique et la société italienne. Milan, juin-juillet 1960 (polycopié).
- 1961. « La firme motrice dans une région et la région motrice. » *Cahiers de PISEA*, série AD, N° 1, mars 1961, pp. 11-67.
- 1963. « Les industries motrices et la croissance d'une économie nationale. » *Economie appliquée*, avril-juin 1963, pp. 151-196.
- 1964. *L'économie du XX^e siècle*. P.U.F., Paris, 2^e éd. 1964.
- 1965a. *Techniques quantitatives de la planification*. P.U.F., Paris.
- 1965b. « L'investissement d'innovation. » Actes du IV^e colloque de l'Association de sciences régionale de langue française, Génin, Paris, pp. 15-72.
- 1967. « Note sur la ville considérée comme pôle de développement et comme foyer de progrès. » *Revue Tiers-Monde*, octobre-décembre 1967.

- 1968a. « Les investissements multinationaux et l'analyse des pôles de développement et des pôles d'intégration. » *Revue Tiers-Monde*, N° 34, avril-juin 1968, pp. 239-266.
- 1968b. « Les unités motrices en agriculture. » *Economie rurale*, octobre-décembre 1968, pp. 5-12.
- 1970. « L'innovation et l'économie de pleine innovation. » *Economie appliquée*, t. XXIII, N° 2-3, pp. 181-216.
- 1972. « Le profit et la part de l'innovation. » *Economie appliquée*, t. XXV, N° 4, pp. 493-506.
- PETERS, R. S. 1969. « The Meaning of Quality in Education. » In Bechy, 1969, pp. 149-167.
- PETRELLA, R. (Ed.) 1971. *Le développement régional en Europe*. Mouton, Paris.
- PHILLIPS, A. 1956. « Concentration, Scale and Technological Change in Selected Manufacturing Industries », 1899-1939. *Journal of Industrial Economics* 1956, N° 4, pp. 179-193.
- PILET, 1971. « Le rendement scolaire. » In Lê Thành Khôi, 1971, pp. 125-173.
- PLANTS, A. 1934. « The Economic Theory Concerning Patents for Inventions. » *Economica*, February 1934.
- PRADERVAND, P. 1973. « La meilleure pilule c'est le développement. » *Cérès*, novembre-décembre 1973, pp. 6-9.
- PRAKASH, O. 1962. *The Theory and Working of State Corporations, with Special Reference to India*. Allen & Unwin Ltd, London.
- PREBISCH, P. 1949. *The Economic Development of Latin America and Some of Its Problems*. Econ. Commission for Latin America, New York.
- PRINCE, T. R. 1966. *Information Systems for Management Planning and Control*. Irving, Homewood, Ill.
- PUBLIC AFFAIRS INFORMATION SERVICE BULLETIN (Weekly and Cumulated), New York. (*Extensive listing of directories of all kinds from all over the world*).
- PUGH, R. C. 1961. *The Promotion of the International Flow of Capital*. U.N. (E/3492).
- QUESNEL, L. 1964. « La publicité comme système de communication. » *Revue française du marketing*, Cahiers de l'Atedem, N° 12, 1964, pp. 23-32.
- QUILLEN, J. 1955. « A Conception of Education. » In *Education and Anthropology*, ed. by G. D. Spindler. Stanford Univ. Press, Stanford, Calif.
- QUINN, J. B. 1969. « Technology Transfer by Multinational Companies. » *Harvard Business Review*, November-December 1969, pp. 147-161.
- « Scientific and Technical Strategy at the National and Major Enterprise Level. » In UNESCO, 1970a, pp. 83-102.
- RAMSTRÖM, D. 1967. *The Efficiency of Control Strategies — Communication and Decision-Making in Organization*. Stockholm, 1967.
- Rapid Population Growth*, 1971. (Consequences and Policy Implications.) Prepared by a Study Committee of the Office of Foreign Secretary. J. Hopkins Press, Baltimore and London.
- RAPOPORT, A. 1971. « La théorie moderne des systèmes : un guide pour faire face au changement. » In Lecuyer et Padioleau, 1971, pp. 23-46.
- Rate and Direction of Inventive Activity (The)*, 1962. Princeton Univ. Press.
- REAGAN, M. D. 1963. *The Managed Economy*. Oxford Univ. Press.
- REES, A. 1966. « Information Network in Labor Markets. » *American Economic Review*, vol. 56, N° 2, pp. 559-566.
- RÉGNIER, A. 1972. « Essai sur la notion de signal. » *Economie et Société*, t. V, N° 8, août 1972, pp. 1565-1576.
- RICHARDSON, G. B. 1972. « The Organisation of Industry. » *Economic Journal*, N° 327, September 1972, pp. 883-896.

- ROBERTS, E. 1968. « The Myths of Research Management. » *Science and Technology*, August 1968.
- 1969. « Entrepreneurship and Technology. » In *Human Factor...*, 1969.
- ROBERTS, E. and WAINER, H. A. 1968. « New Entreprises on Route 128. » *Science Journal*, December 1968.
- ROBINSON, J. 1953-1954. « The Production Function and the Theory of Capital. » *Review of Economic Studies*, vol. 21, 1953-1954, pp. 81-106.
- 1970. « Capital Theory Up to Date. » *Canadian Journal of Economics*, vol. 3, pp. 309-317.
- 1971. *Economic Heresies. Some Old-Fashioned Questions in Economic Theory*. Macmillan, London.
- ROBINSON, H. J. 1961. *Motivation and Flow of Private Foreign Direct Investments*. International Development Centre, Stanford Research Institute, Menlo Park.
- ROETLISBERGER, 1969. *La Suisse dans l'AELE. 1960-1966. La Bacconnière*, Neuchâtel.
- 1970. *Mot d'ordre intégration ? (La Suisse et l'AELE, 1967-1969.) La Bacconnière*, Neuchâtel.
- ROGERS, E. M. 1966. *Bibliography on the Diffusion of Innovations*. Diffusion of Innovation Research Report, N° 4, July 1966 (polycopié). Michigan State Univ.
- 1969. *Modernization Among Peasants. The Impact of Communication*. Bolt, Rinehart and Winston, Inc. New York.
- 1971. *Communication of Innovations*, Free Press, New York. (2^e éd. de *Diffusion of Innovation*, Free Press, 1962.)
- ROMÁN, Z. 1970. *Progress and Planning in Industry* (Ed. by). Akadémiai Kiadó, Budapest, 1972.
- ROSENBERG, 1971. *The Economics of Technological Change*. (Ed.) Penguin Modern Economic Readings.
- ROSENSTEIN-RODAN, P. N. 1943. « Problems of Industrialization of Eastern and South Eastern Europe. » *Economic Journal*, June-September 1943.
- ROSTOW, W. W. 1962. *Les étapes de la croissance économique*. Le Seuil, Paris.
- ROUSSON, M. 1965. « Le prestige des professions. » *Revue suisse de psychologie pure et appliquée*, N° 24, 1965, pp. 51-71.
- SACHS, I. 1971. *La découverte du tiers monde*. Flammarion, Paris.
- SAINT-GEOURS, J. 1969. *La politique économique des principaux pays industriels de l'Occident*. Sirey, Paris.
- SALLEZ, A. 1972. *Polarisation et sous-traitance. Conditions du développement régional*. Eyrolles, Paris.
- SALTER, 1960. *Productivity and Technological Change*. Department of Applied Economic, Cambridge Univ.
- SAMUELSON, K. (Ed.) 1968. *Mechanized Information Storage, Retrieval and Dissemination*. North-Holland Publishing Co, Amsterdam.
- SANTOS, M. 1974. « Sous-développement et pôles de croissance économique et sociale. » *Revue Tiers-Monde*, t. XV, N° 58, pp. 271-286.
- SAUVY, A. 1952-1954. *Théorie générale de la population*. P.U.F., Paris, vol. I, 1952, vol. II, 1954.
- SAVARY, R. 1970. « Education for What? The view Point of the Agricultural Producers of the World. » In F.A.O. 1970a, pp. 161-172.
- SCHLAVO-CAMPO, S. and SINGER, H. 1970. *Perspectives of Economic Development*. Houghton Mifflin Co, Boston.
- SCHIFF, E. 1971. *Industrialization without National Patents. The Netherlands (1869-1912), Switzerland (1850-1907)*. Princeton Univ. Press, Princeton.

- SCHMOOKLER, J. 1962. « Economic Sources of Inventive Activity. » *Journal of Economic History*, March 1962.
- 1962b. *Invention and Economic Growth*. Harvard Univ. Press.
- SCHON, D. 1966. *The Fear of Innovation*. International Science and Technology (USA), November 1966.
- SCHULTZ, TH. W. 1961. « Education and Economic Growth, Social Forces Influencing American Education. » In *The Sixtieth Yearbook of the National Society for the Study of Education*, ed. by N. B. Henry, Chicago Univ. Press, Chicago, Ill. Vol. 11, pp. 46-88.
- 1964. *Transforming Traditional Agriculture*. Yale Univ. Press, New Haven.
- 1965. *Economic Crises in World Agriculture*. Univ. of Michigan Press.
- SCHUMPETER, J. 1911. *Théorie de l'évolution économique*, Dalloz, Paris, 1935.
- *Business Cycles*. McGraw-Hill, New York, 1939.
- SCITOVSKY, T. 1954. « Two Concepts of External Economies. » *Journal of Political Economic*, April 1954.
- 1959. « Croissance balancée ou non balancée. » *Economie appliquée*, N° 1-2, pp. 7-22.
- 1964. *Papers on Welfare and Growth*, Allen & Unwin, London.
- SEERS, D. 1964. *The Mechanism of an Open Petroleum Economy*. Economic Growth Center, Center Paper, N° 47, Yale Univ.
- SEILER, R. 1965. *Improving the Effectiveness of Research and Development*. McGraw-Hill, New York.
- SELLIER, F. 1970. *Dynamique des besoins sociaux*. Editions Ouvrières, Paris.
- SEN, S. R. 1962. *The Strategy for Agricultural Development and other Essays on Economic Policy and Planning*. Asia Publishing House, London.
- SERENO, K. and MORTENSEN, C. D. (Ed.) 1970. *Foundations of Communication Theory*. Harper & Row, New York.
- SHACKLE, G. L. S. 1967. *The Years of High Theory: Invention and Tradition in Economic Thought 1926-1939*. Cambridge Univ. Press.
- SHEFFIELD, J. R. and DIEJOMAOH, V. P. 1972. *Non-Formal Education in African Development*. Africa-American Institute, New York.
- SHIMSHONI, D. 1966. *Aspects of Scientific Entrepreneurship*. Unpublished Ph. D. Thesis, Harvard Univ., May 1966.
- SHUKLA, V. P. 1971. *Interaction of Technological Change and Irrigation in Determining Farm Resource Use, Jabalpur District, India, 1967-1968*. Cornell International Agriculture Development Bulletin, N° 20, July 1971.
- SILBERSTON, A. 1967. « The Patent System. » *Lloyds Bank Review*, N° 84, pp. 32-44.
- SINGER, H. W. 1958. « The Concept of Balanced Growth in Economic Development Theory and Practice. » *Malayan Economic Review*, vol. II, October 1958.
- 1960. « Recent Trends in Economic Thought on Underdeveloped Countries. » In Singer, 1964.
- 1964. *International Development, Growth and Change*. McGraw-Hill, New York, 1964 (1st ed. 1960).
- 1970a. « The Foreign Company as an Exporter of Technology. » *I.D.S. Bulletin*, vol. 3, N° 1, October 1970, pp. 8-15, Brighton.
- 1970b. « Dualism Revisited: A New Approach to the Problems of the Dual Society in Developing Countries. » *Journal of Development Studies*, vol. 7, October 1970, N° 1, pp. 60-75.
- SKOLNIKOFF, E. B. 1964. *The International Imperatives of Technology. Technol. Development and the International Political System*. Institute of International Studies. Research S., N° 16. Univ. of California, Berkeley.
- SKOROV, G. 1968. « Highlights of the Symposium. » In UNESCO, 1968a, pp. 13-56.
- 1970. *Technology and Development: the Case of Developing Countries*. UNESCO, Science Policy Symposium on the International Aspects of Technological Innovation, Paris. (Polycopié.)

- SOLARI, L. 1968. « Modèles économiques et régulations. » In UNESCO, *Les Sciences sociales* (Problèmes et orientations) Choix d'études. Mouton, Paris, La Haye, pp. 384-396.
- SOLOW, R. M. 1956. « A Contribution to the Theory of Economic Growth. » *Quarterly Journal of Economics*, vol. 70, pp. 65-94.
- 1957. « Technical Change and the Aggregate Production Function. » *Review of Economics and Statistics*, vol. 39, N° 3, August 1957, pp. 312-330.
- SOUSA, A. de, 1970. *Fonctions de consommation dans les économies africaines*. Cujas, Paris.
- SOUTHWORTH, H. M. and JOHNSTON, B. F. 1967 (Ed.) *Agricultural Development and Economic Growth*. Cornell Univ. Press, New York.
- SPENCER, D. L. 1970. *Technology Gap in Perspective*. Spartan Books, New York, Washington.
- SPENCER, D. L. and WORONIAK, A. (Ed.) 1967. *The Transfer of Technology to Developing Countries*. Praeger, New York.
- STARBUCK, W. H. 1965. « Organizational Growth and Development. » In March, 1965, pp. 451-533.
- STAVENHAGEN, R. 1971. « Comment décoloniser les sciences sociales appliquées. » *Les Temps Modernes*, N° 299-300, pp. 2362-2386.
- STEVENS, G. V. G. 1969. « Fixed Investment Expenditures of Foreign Manufacturing Affiliates of US Firms : Theoretical Model and Empirical Evidence. » *Yale Univ. Essays*, vol. 9, N° 1, Springs 1969, pp. 136-198.
- STIGLER, G. J. 1961. « The Economic of Informstion. » *Journal of Political Economy*, vol. 69, pp. 213-225.
- STOBAUGH, R. 1970. « Financing Foreign Subsidiaries of US-Controlled Multinational Enterprises. » *Journal of Business Studies*, Spring 1970, pp. 48-64.
- STRASSMAN, P. 1968. *Technological Change and Economic Development (The manufacturing Experience of Mexico and Puerto Rico)*. Cornwell Univ. Press, Ithaca, New York.
- STREETEN, P. 1959. « Unbalanced Growth. » *Oxford Econ. Papers*, June 1959.
- 1972. *The Frontiers of Development Studies*. Macmillan, London.
- STREETEN, P. and LIPTON, M. 1968. *The Crisis of Indian Planning*. Oxford Univ. Press, London.
- SUKHATME, P. V. 1972. « The present Pattern of Production and Availability of Foods in Asia. » *I.D.S. communication 101*, Brighton, pp. 1-17.
- SUTCCLIFFE, R. B. 1964. « Balanced and Unbalanced Growth. » *Quarterly Journal of Economics*, November 1964, N° 4, pp. 621-640.
- SVENNILSON, I. 1964. « Transfer of Industrial Know-How to nonindustrial Countries. » In *Economic Development: with special Reference to East Asia*, ed. by Kennet Berril. St-Martin's Press, New York, 1964, pp. 405-423.
- « Education, Research and other Unidentified Factors in Growth. » In *The Economic of Education*, Proceedings of the I.E.A., St-Martin's Press, 1966, New York, pp. 71-85.
- SWEZEY, P. 1966. « Obstacles au développement économique. » *Revue Tiers-Monde*, N° 26, avril-juin 1966, pp. 274-284.
- SZAKASITS, G. D. 1970. « Various Approaches to the Problem of the Integration of Scientific and Economic Plans into General Planning. » In UNESCO, 1970a, pp. 67-82.
- Technology Gap (The)* 1970. *U.S. and Europe*. Prepared by the Atlantic Inst. Praeger, New York.
- TELLA, DI T. 1970. *Le concept de croissance polarisé dans la planification régionale: interprétation sociologique*. Institut de Recherches des Nations Unies.

- THAYER, L. O. 1968. *Communication and Communication Systems in Organisation, Management and Interpersonal Relations*. Irwin, Homewood, Ill.
- TREIL, H. 1965. « The Information Approach to Demand Analysis. » *Econometrica*, vol. 33, pp. 67-87.
- THOMPSON, J. D. and BATES, F. L. 1957. « Technology, Organization and Administration. » *Administration Science Quarterly*, 1957/2, pp. 325-343.
- TIANO, A. 1968. « L'expérience du secteur public de production au Maghreb depuis l'indépendance. » *Revue algérienne des sciences juridiques, économiques et politiques*, vol. V, N° 2, juin 1968, pp. 327-371.
- TILTON, J. E. 1971. *International Diffusion of Technology, the case of Semi-Conductors*. Brookings Institution, Washington.
- TISDELL, C. A. 1968. *The Theory of Price Uncertainty, Production and Profit*. Princeton Univ. Press, Princeton.
- TRACES, 1969. *Technology in Retrospect and Critical Events in Science*. III. Inst. of Technology Research. Report Prepared for the National Science Foundation, Washington.
- Trade Directories of the World*. Croner Publications, New York.
- TRIST, E. 1970. « The Organization and Financing of Research. » In UNESCO, 1970b, pp. 693-811.
- TURNHAM, D. 1971. *The Employment Problem in Less Developed Countries. A Review of Evidence*. OCDE, Development Centre, Paris.
- TURVEY, R. (Ed.) 1968. *Public Enterprise (Selected Reading)*. Penguin Modern Economic Readings.
- UNITED NATIONS 1963. *Campagne mondiale pour l'alphabétisation universelle*. ECOSOC, mai 1963.
- 1964-1967-1972. *Input-Output Bibliography*. ONU, Statistical Papers, série M, N° 39, 46 et 55.
- 1964. *The Role of Patent in the Transfer of Technology to Developing Countries*.
- 1965. *The Role of Enterprise-to-Enterprise Arrangements in Supplying Financial, Managerial and Technological Needs of Industrial Enterprises in Developing Countries*. ECOSOC.
- 1966. *Advisory Committee on the Application of Science and Technology to Development*. 3d Report, May 1966. ECOSOC.
- 1967. *Transfer of Operative Technology to Developing Countries*. Progress Report. ECOSOC.
- 1969. *Transfer of Technology to India*. Prepared by the National Council of Applied Economic Research, New Delhi, 1969.
- 1970. *Science and Technology for Development*. Proposal for the Second U.N. Development Decade. (Annex II: Report of the « Sussex Group ».)
- 1971a. *Interregional Meeting of the Expert Group on Transfer of Operative Technology at the Enterprise Level. Case Study of Chile*.
- 1971b. *World Plan of Action for the Application of Science and Technology to Development*.
- 1972a. *Transfer of Operative Technology at the Enterprise Level*.
- 1972b. *Science and Technology as a Tool for Industry and Natural Resources in Developing ECAFE Countries*. ECAFE.
- UNCTAD, 1967. *Problems in World Trade and Development*.
- 1971a. *Scops of Activities of Bodies within and Outside the U.N. System in the Field of Transfer of Technology*. Intergouvern. Group on the Transfer of Technology.
- 1971b. *Suggestion for a possible programme of work (Ibidem)*.
- 1973. *Directives pour l'étude du transfert des techniques aux pays en voie de développement*.

- UNCTAD-GATT. *International Trade Center*. 1970. *World Directory of Industry and Trade Associations*. Genève, 1970.
- UNESCO, 1966. *Rôle de l'éducation dans le passage de l'économie de subsistance à l'économie de marché*. Biblio. Paris. IEDES.
- 1968a. *Manpower Aspects of Educational Planning*. IIEP, Paris.
- 1968b. *Economics+Education... Readings in the Economics of Education...*
- 1969a et b. *Guide mondial des centres de documentation et d'information techniques/scientifiques*.
- 1970a. *Le rôle de la science et de la technologie dans le développement économique*, Science Policy Studies and Documents, N° 18.
- 1970b. *Main Trends or Research in the Social and Human Sciences*. UNESCO/Mouton, Paris, La Haye.
- 1970c. *La planification de l'éducation : bilan, problèmes, perspectives*. International Conference on Educational Planning, Paris, 1968.
- 1970d. *International Education Years Serie* (cf. notamment N° 5, 7, 8 et 9).
- 1971a. *International Aspects of Technical Innovation*. Science Policy Studies and Documents, N° 26.
- 1971b. *Study Report on the Feasibility of a World Science*. Information System. UNISIST.
- 1971c. *Use of Computers, Documentation and the Social Sciences*. International Social Science Journal, vol. XXIII, N° 2, 1971.
- UNICEF, 1972. *Enfance, jeunesse, femmes et plan de développement*. Conférence de Lomé. Bureau régional pour l'Afrique de l'Ouest. Abidjao.
- UNIDO, 1971. *The Development of Management Consultancy in Latin America : report of UNIDO Meeting*, Santiago, 1971.
- UNITAR, *Research Reports*, N° 7, 8, 10, 11, 12, 13, 14.
- UNRISD, 1970. *The Concept and Theories of Growth Poles and Growth Centres*. Genève.
- 1971. *The Role of Growth Pole and Growth Center in Regional Development* (seven Case Studies). February 1971.
- U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE, 1967. *Technological Innovation : its Environment and Management*. January 1967. Washington.
- 1971. Bureau of International Commerce. *Sources of Information on American Firms for International Buyers*. Washington.
- U.S. DEPARTMENT OF LABOUR. *Manpower Administration*. Symposium on Forecasting of Manpower Requirements, June 1966, Washington.
- VAITSOS, C. 1970a. *Transfer or Ressources and Preservation of Monopoly Rents*. Econ. Dev. Reports, N° 168, Center for International Affairs, Harvard Univ. (polycopié), June 1970.
- 1970b. *Transfer of Industrial Technology to Developing Countries Trough Private Entreprise*. Polycopié, présenté à la conférence du Groupe Andin, Bogota, 1970.
- 1972a. « Stratégie des choix dans le commerce de la technologie : le point de vue des pays en voie de développement. » *Economie et Société*, t. VI, N° 11, novembre 1972, pp. 2133-2166.
- 1972b. « Patents Revisited : Their Function in Developing Countries. » *Journal of Development Studies*, vol. 9, October 1972, N° 1, pp. 71-98.
- VAIZEY, J. *The Economics of Education*. Faber & Faber, London, 1962.
- VANNESTE, O. 1971. *The Growth Pole Concept and the Regional Economic Policy* (With an Example of Application to the Westflemish Economy). de Tempel, Tempelhof, Bruges.
- VERNON, R. 1970a. « Organization as a Scale Factor in the Growth of Firms. » In Markham and Papaneek : *Industrial Organization and Economic Policy*, Houghton Mifflin, 1970, pp. 47-66.
- 1970b. *Foreign Investors' Motivation in the Less Developed Countries*. Economic Development Reports, N° 172, Center for International Affairs, Harvard Univ.
- 1970c. (Ed.) *The Technology Factor in International Trade*. NBER, New York.

- VICTORISZ, T. and MANN, A. 1963. *Chemical Process, Plant, Location and Economic of Scale*. Studies in Process Analysis. Wiley & Sons, New York.
- VOOS, H. 1967. *Organizational Communication: a Bibliography*. Rutgers Univ. Press, New Brunswick, N. J.
- VINOY, M. de, 1972. « Une explication sociologique de la prédominance du paradigme néo-classique dans la science économique. » *Economie et Société*, t. VI, N° 8, août 1972, pp. 1655-1702.
- WALKER, E. R. 1943. *From Economic Theory to Policy*. Univ. of Chicago Press.
- WARD, B. 1968. *Technological Change and the World Market. Applied Science and World Economy*. U.S. House of Representatives.
- WEBER, M. 1930. *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*. London.
- WEISBAND, E., FRANCK, TH. M. 1971. *A Rationale for International Technology Assessment: Towards an Ethical Science*. Policy Papers, vol. 4, N° 4, Center for International Studies, New York Univ.
- WELCH, F. 1970 « Education in Production. » *Journal of Political Economy*, vol. 78, N° 1, pp. 35-59.
- WICKHAM, S. 1966. *Concentration et dimension*. Flammarion, Paris.
- WILCSECK, J. 1972. « Concentration and Specialization in the Hungarian Industry. » In Roman, 1972, pp. 301-312.
- WILLIAMS, B. R. 1967. *Technology, Investment and Growth*. Chapman & Hall Ltd, London.
- WILLIAMSON, O. E. 1967. « Hierarchical Control and Optimum Size Firm. » *Journal of Political Economy*, vol. 75, April 1967, pp. 123-138.
- WILSON, J. Q. 1963. *Innovation in Organization: Notes Towards a Theory*. Paper read at Amer. Pol. Science Association, New York, September 1963.
- WILSON, H. 1972. « The War on World Poverty. » *Third World*, vol. I, N° 1, September 1972, pp. 7-11.
- WOLFF, J. 1971. *Sociologie économique*. Cujas, Paris.
- WORMALD, A. 1969. « Managing the Scientist. » *Management Today*, February 1969.
- YOUNG, J. H. *The Theory of Economic Integration*.
- ZEIDA, 1971. « Technological Innovation and the Role of State in Developing Countries Invention, Innovation, Diffusion, Distribution. » In UNESCO, 1971a, pp. 79-87.
- ZIEGLER, J. 1972. *Le problème de la finalité en sociologie générative*. Cahiers internationaux de sociologie, vol. LII, janvier-juin 1972.
- ZIMMERN, B. 1969. *Développement de l'entreprise et innovation*. Ed. Hommes et Techniques, Puteraux.

ACHEVÉ D'IMPRIMER LE 31 MAI 1977 SUR LES PRESSES DE
L'IMPRIMERIE TYPOFFSET À LA CHAUX-DE-FONDS (SUISSE)