

AGENCY FOR INTERNATIONAL DEVELOPMENT
WASHINGTON, D. C. 20523
BIBLIOGRAPHIC INPUT SHEET

FOR AID USE ONLY

Batch 71

1. SUBJECT
CLASSI-
FICATION

A. PRIMARY

Development and economics

DA00-0000-0000

B. SECONDARY

General

2. TITLE AND SUBTITLE

Developpement economique,selection 1

3. AUTHOR(S)

Geiger,F.M.

4. DOCUMENT DATE

1962

5. NUMBER OF PAGES

88p.

6. ARC NUMBER

ARC

7. REFERENCE ORGANIZATION NAME AND ADDRESS

AID/AFR/RTAC

8. SUPPLEMENTARY NOTES (*Sponsoring Organization, Publishers, Availability*)

(In Collection: techniques am.,7)

9. ABSTRACT

10. CONTROL NUMBER

PN-AAE-705

11. PRICE OF DOCUMENT

12. DESCRIPTORS

AID
Economic development
Strategy

13. PROJECT NUMBER

14. CONTRACT NUMBER
AID/AFR/RTAC

15. TYPE OF DOCUMENT

TECHNIQUES AMÉRICAINES - 7

DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE

SÉLECTION I

CENTRE RÉGIONAL D'ÉDITIONS TECHNIQUES (C.R.E.T.)
2, rue Saint-Florentin, PARIS, 1^{er}

Traduction d'une sélection d'articles en langue anglaise intitulée
ECONOMIC DEVELOPMENT - SECTION IV

Compilée par
National Planning Association
Sous la direction de
Frances M. GEIGER

Pour le compte de
U.S. Department of Commerce
et

Agency for International Development
Washington D.C.

et publiée par
ICAL Technical Digest Service
dans:

Information Kit - Volume I, N° 6, Jul. 1961

La présente édition en langue française a été préparée par le
CENTRE RÉGIONAL D'ÉDITIONS TECHNIQUES (C.R.E.T.)
2, rue Saint-Florentin

PARIS-1^{er}
(REGIONAL TECHNICAL AIDS CENTER)
(R.T.A.C.)

Ce Centre relève du
DEPARTMENT OF STATE
AGENCY FOR INTERNATIONAL DEVELOPMENT
WASHINGTON, D.C.

qui l'a chargé d'établir et de diffuser des traductions
françaises de publications techniques dans le cadre
du programme de coopération technique de l'A.I.D.
dans les pays d'expression française.

Pour tous renseignements au sujet de ces publications,
s'adresser à la

Mission Américaine de l'A.I.D.
Ambassade des États-Unis d'Amérique
(Capitale du pays d'où émane la demande)

AVANT-PROPOS

Le contenu de cette publication peut être librement reproduit, soit en français, soit traduit en diverses langues, soit encore adapté, pourvu que soient cités l'auteur et la provenance, et que le sens original ne soit pas déformé dans des adaptations.

La traduction, la reproduction et la diffusion pourraient se faire non seulement par les organismes ayant pour but le développement de l'industrie, de l'économie ou de la productivité nationales, mais aussi par les Chambres de Commerce, les associations commerciales et professionnelles, les groupements patronaux, ouvriers et agricoles, les coopératives de producteurs, les centres de recherches et les instituts techniques, les Universités et autres centres d'Enseignement supérieur, les revues techniques, la presse et tous autres moyens d'information. Le but est d'atteindre ceux qu'intéressent l'expansion économique, le développement industriel et les réformes sociales qui en résultent.

L'insertion de textes officiels dans la présente publication n'implique pas nécessairement que les opinions et les conclusions qui y sont exprimées soient celles du gouvernement des Etats-Unis ou de la « National Planning Association ».

TABLE DES MATIÈRES

UNE NOUVELLE CONCEPTION DE L'AIDE AMÉRICAINE A L'ÉTRANGER POUR LES ANNÉES 1960 A 1970	1
Extraits d'allocutions et de messages du PRÉSIDENT DES ÉTATS-UNIS.	
LA SCIENCE ET LA TECHNOLOGIE AU SERVICE DES PAYS EN VOIE DE DÉVELOPPEMENT	9
Etude de quelques réalisations récentes.	
INVESTISSEMENTS HUMAINS	15
par Theodore W. SCHULTZ.	
L'UTILISATION DE MACHINES USAGÉES DANS LES ÉCONOMIES EN VOIE DE DÉVELOPPEMENT	17
par Albert WATERSTON.	
LA STRATÉGIE DU DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE	46
par Albert O. HIRSCHMAN.	
QUELQUES EXEMPLES DU CHOIX DE LA TECHNOLOGIE DANS LES PROGRAMMES DE MAIN-D'ŒUVRE	46
par Theodore GEIGER.	

AVANTAGE RELATIF ET POLITIQUE DE DÉVELOPPEMENT	53
par Hollis B. CHENERY.	
LA PETITE INDUSTRIE DANS LE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE	55
par Eugène STALEY.	
LES BANQUES DE DÉVELOPPEMENT INDUSTRIEL POUR L'AFRIQUE TROPICALE	64
SOCIÉTÉS EN PARTICIPATION INTERNATIONALES	66
par Wolfgang G. FRIEDMANN et Georges KALMANOFF.	
PROPOSITIONS DE RÉFORME DU SYSTÈME MONÉTAIRE MONDIAL	75
Extrait de « Bernstein, Triffin, Stamp ».	
DEUX CONFÉRENCES SUR LE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE.	79
Panorama économique de l'Amérique latine 1960	
	80
Panorama économique de l'Asie et de l'Extrême-Orient 1960 ..	
	82

UNE NOUVELLE CONCEPTION DE L'AIDE AMÉRICAINNE A L'ÉTRANGER POUR LES ANNÉES 1960 A 1970

*Extraits d'allocutions
et de messages du Pré-
sident des Etats-Unis.*

Pour les années 1960 à 1970 — que le président John F. Kennedy a appelées « la décennie du développement » — des changements importants ont été apportés aux buts, aux principes, et à l'organisation des activités d'assistance technique et d'aide à l'étranger du Gouvernement des Etats-Unis. La philosophie qui préside à ces changements a été mise en relief dans l'allocution inaugurale du président Kennedy.

« A ces nouveaux Etats que nous accueillons dans les rangs des pays libres, nous donnons l'assurance qu'un régime colonial n'aura pas été simplement remplacé par une tyrannie encore plus implacable. Nous ne nous attendons pas à les voir toujours soutenir notre point de vue. Mais nous espérons les voir maintenir fermement leur propre liberté, et se souvenir que dans le passé ceux qui ont sottement recherché la puissance en chevauchant un tigre ont fini par se faire dévorer.

« A ces peuples qui vivent dans des cabanes et des villages sur la moitié du globe, et qui luttent pour briser les chaînes de la misère générale qui les entoure, nous donnons l'assurance que nous ferons tout pour les aider à s'aider eux-mêmes aussi longtemps qu'il faudra, non parce que les communistes pensent le faire, non parce que nous recherchons leurs suffrages, mais parce que cela est équitable et juste. Si une société libre ne peut aider la multitude qui est pauvre, elle ne pourra sauver la minorité qui est riche. »

Les principes directeurs d'une nouvelle conception de l'aide à l'étranger ont été exposés par le président Kennedy dans un message spécial au Congrès des Etats-Unis le 22 mars 1961.

« Si nous voulons que nos fonds d'aide à l'étranger soient employés avec prudence et efficacité, il nous faut un ensemble entièrement nouveau de principes et de concepts de base :

1°) Une direction et une exécution uniques, c'est-à-dire une seule et

même administration à Washington et sur place, disposant d'organes souples, au lieu de plusieurs services d'aide enchevêtrés et en concurrence les uns avec les autres.

2°) Un plan d'aide pour chaque pays, c'est-à-dire un programme soigneusement conçu et élaboré, s'adaptant aux besoins et aux ressources virtuelles de chaque pays pris individuellement, au lieu d'une série de projets particuliers sans liens entre eux.

3°) Un financement et des plans à long terme, seule manière de souscrire des engagements économiquement valables.

4°) Importance particulière accordée à des prêts de développement remboursables en dollars, qui favorisent les relations d'affaire normales et le respect mutuel plus que ne peuvent le faire l'octroi de fonds d'assistance ou même les prêts remboursables en devises nationales, bien que cette dernière formule soit quelquefois inévitable.

5°) Attention spéciale apportée aux nations qui voudront et pourront mobiliser leurs propres ressources, procéder aux nécessaires réformes économiques et sociales, entreprendre des programmes à long terme et fournir les efforts nécessaires pour atteindre le stade de la croissance autonome.

6°) Une conception multilatérale, c'est-à-dire l'élaboration et la détermination d'un programme et d'un niveau d'engagements conçus pour encourager et compléter un effort accru de la part des autres nations industrialisées.

7°) Un personnel nouveau dans un organisme nouveau qui utilisera les fonctionnaires les plus compétents et les plus dévoués actuellement en service dans ce secteur, et attirera les hommes les plus qualifiés de toutes les branches de l'activité nationale. »

Dans ce Message spécial, le président Kennedy évoquait aussi un changement important dans les méthodes de financement de l'aide à l'étranger.

« L'instrument primordial, essentiel, consistera en des prêts de développement à long terme à taux d'intérêt faible ou nul, remboursables en dollars, et conçus pour favoriser la croissance des nations peu développées qui ont à long terme une possibilité réelle de devenir économiquement autonomes, mais qui ne peuvent pas remplir les conditions exigées pour l'octroi de prêts de la part des institutions de crédit ordinaires. Les conditions de remboursement varieront d'une durée de 50 ans, pour les pays qui démarrent à peine dans la voie du développement, à une durée beaucoup plus courte, pour les pays proches d'un stade de croissance autonome. »

Le 26 mai 1961, le président Kennedy présentait au Congrès deux nouveaux projets de lois : le premier est une loi sur le développement international concernant l'aide américaine à l'étranger et l'assistance technique ; le second est une loi pour la paix et la sécurité internationales concernant l'assistance militaire. Ces projets de loi sont actuellement à l'étude au Congrès des Etats-Unis. Dans sa lettre de présentation du projet de loi

sur le développement international, le Président expliquait que l'un des objets essentiels de la loi était « de favoriser le développement économique des pays et des zones peu développées, au moyen principalement de plans et de programmes à long terme conçus pour développer les ressources économiques et les capacités de production. » Le message se poursuivait ainsi :

« Des progrès réels dans le développement économique ne peuvent être accomplis en distribuant une aide annuelle et à court terme et en restant dans l'incertitude quant aux intentions futures. Pour être plus efficaces, les investissements servant au développement économique, les modalités et les conditions de l'investissement doivent dépendre de l'établissement de programmes de développement rationnels à long terme, et de la réalisation d'objectifs précis. Si les méthodes proposées s'éloignent des modalités antérieures des programmes d'aide économique, elles restent conformes aux techniques traditionnelles employées dans de nombreuses autres formes d'activités gouvernementales. Ces méthodes sont essentielles pour notre conception nouvelle de l'assistance économique et pour l'efficacité de cette conception. »

Le 16 juin 1961, le président Kennedy s'est adressé à la « National Conference on International Economic and Social Development ». La commission tenait alors sa huitième session annuelle à Washington sur le thème de « la décennie de développement ». La Conférence d'étude qui était composée de membres représentant des groupes et des organismes privés de toutes les régions des Etats-Unis, tels que : églises, syndicats, organisations agricoles, coopératives, œuvres sociales, institutions professionnelles et éducatrices, associations de toutes sortes, a été suivie par un nombre sans précédent d'hommes et de femmes qui ont discuté des problèmes de la croissance économique et de la promotion sociale dans les pays sous-développés et entendu aussi des explications données par de hauts fonctionnaires du département d'Etat et de l'« International Cooperation Administration » sur le nouveau programme d'aide américaine à l'étranger.

Dans son discours à la Conférence, le président Kennedy a insisté de nouveau avec énergie sur la nécessité de donner force de loi au programme d'aide à l'étranger, concluant à la fois par un avertissement et un appel vibrant à la lutte.

« Nous n'avons pas l'intention de continuer indéfiniment à aider ceux qui ne veulent pas s'aider eux-mêmes — ceux dont le seul motif d'intérêt est qu'ils sont susceptibles de passer au communisme — ceux qui n'ont pas le désir réel de procéder à des réformes dans leur administration, leur enseignement, leur fiscalité et leur justice sociale, à défaut desquelles notre aide sera de peu de valeur...

« Mais reconnaissons en même temps que cette lutte nous accaparera pendant longtemps — qu'elle est à la fois un devoir et une chance unique — et qu'il ne s'agit pas simplement d'intérêt national et d'anti-commu-

nisme. Qu'on ne dise jamais que le grand conflit de notre temps fut celui des bons et des méchants. Mais qu'on dise au contraire que cette génération d'Américains, jalouse de ses droits et consciente de ses responsabilités, reconnaissante pour les avantages qu'elle a reçus, et pleine de vigilance contre les dangers qui la menacent, a affronté la lutte farouche pour la défense de la liberté — avec toutes les ressources et la sagesse en son pouvoir — et qu'elle est sortie victorieuse de cette lutte. »

La nouvelle "alianza para progreso"

Pour les pays d'Amérique latine, le président Kennedy a proposé une nouvelle « Alianza para progreso » — alliance pour le progrès — dans laquelle les Etats-Unis participeraient avec les Républiques Sud-américaines à un effort concerté pour réaliser une promotion économique et sociale accélérée. Les principes essentiels de cette nouvelle conception ont été esquissés par le Président dans son Allocution inaugurale.

« Dans le cadre d'une nouvelle alliance pour le progrès, nous prenons l'engagement précis envers nos Républiques sœurs de passer des paroles aux actes, d'aider les hommes libres et les gouvernements à briser les chaînes de la pauvreté. Mais cette révolution pacifique de l'espoir ne peut devenir la proie des puissances hostiles. Que tous nos voisins sachent que nous nous joindrons à eux pour nous opposer à l'agression ou à la subversion en tous points des deux Amériques. Et que toutes les autres puissances sachent que ce continent entend rester maître chez lui. »

Le président Kennedy a expliqué les buts et les méthodes de l'alliance pour le progrès dans une allocution prononcée au cours d'une réception à la Maison Blanche le 13 mars 1961, en l'honneur des diplomates d'Amérique latine, des membres du Congrès des Etats-Unis et de leurs épouses.

« J'ai invité tous les citoyens de ce continent à s'associer dans une nouvelle alliance pour le progrès qui sera un vaste effort de coopération, sans équivalent en ampleur et en noblesse de but, afin de satisfaire les besoins fondamentaux des citoyens d'Amérique latine dans les domaines du logement, du travail et de la terre, de la santé et des écoles — *Techo, trabajo y tierra, salud y escuela.* »

Plan de dix ans pour les Amériques

« En premier lieu, je propose que les Républiques américaines entreprennent un nouveau et vaste plan de dix ans, pour transformer les années 1960 à 1970 en une décennie historique de progrès démocratique. Ces dix années seront des années de progrès maximal, d'efforts maximaux — les

années au cours desquelles les plus grands obstacles devront être surmontés, les années pendant lesquelles le besoin d'assistance sera le plus grand.

« Et si nous réussissons, si notre effort est mené avec assez d'audace et de détermination, alors le terme de cette décennie marquera le début d'une ère nouvelle pour les Américains. Le niveau de vie de chaque famille américaine s'élèvera, l'instruction élémentaire sera accessible à tous, la faim sera un drame oublié, la nécessité d'une aide extérieure sera terminée, la plupart des nations seront entrées dans une période de croissance autonome. Il restera certes beaucoup à faire, mais chaque République américaine sera maîtresse de sa propre évolution, de ses propres espérances et de son progrès.

« Permettez-moi de souligner le fait que seuls les efforts les plus décidés des nations américaines elles-mêmes peuvent assurer le succès de cette entreprise. Elles, et elles seules peuvent mobiliser leurs ressources, engager les énergies de leurs peuples, et modifier leurs structures sociales afin que tous — et non pas uniquement quelques privilégiés — puissent partager les fruits de l'expansion. Si cet effort est réalisé, alors l'aide extérieure donnera un élan décisif au progrès ; sans cet effort, aucune aide, si grande soit-elle, ne pourra améliorer le bien-être du peuple.

« Si donc les pays d'Amérique latine sont prêts à jouer leur rôle — et j'en suis convaincu — alors je crois que les Etats-Unis, quant à eux, feront ce qu'il faut pour leur procurer des ressources d'une ampleur et d'une portée suffisantes pour assurer le succès de cet audacieux programme de développement, tout comme nous avons contribué à fournir, face à des circonstances tout aussi défavorables, les ressources nécessaires pour aider à la reconstruction des économies de l'Europe occidentale. Car seul un effort considérable peut assurer la réalisation de notre plan décennal de progrès.

« En second lieu, je demanderai, à bref délai, une réunion ministérielle du Conseil économique et social inter-américain, au cours de laquelle nous pourrions commencer l'énorme effort de prévision économique qui sera au cœur de l'alliance pour le progrès.

« Car si notre alliance veut réussir, chaque nation d'Amérique latine doit établir des plans à long terme pour son propre développement — plans qui définiront les objectifs et les priorités, assureront la stabilité monétaire, mettront en route les mécanismes d'une évolution sociale vitale, stimuleront l'initiative et l'activité privées, et permettront un effort national maximal. Fondement de notre effort de développement, ces plans constitueront une base pour la répartition de l'aide extérieure.

« Troisièmement, j'ai signé ce soir une demande adressée au Congrès en vue de débloquer 500 millions de dollars [demande approuvée par la suite par le Congrès], premier pas dans la mise en œuvre du pacte de Bogota. C'est le premier effort inter-américain à grande échelle — mis

sur pied par mon prédécesseur le président Eisenhower -- pour essayer de détruire les barrières sociales qui bloquent le progrès économique.

« Cet argent sera employé pour combattre l'analphabétisme, améliorer la productivité et l'utilisation des terres, balayer la maladie, essayer de détruire les structures archaïques des baux et des impôts fonciers, procurer les chances d'instruction et présenter un large éventail de projets destinés à permettre à tous de bénéficier de l'abondance croissante. Nous commencerons à engager ces crédits dès que leur affectation sera décidée définitivement.

« Quatrièmement, nous devons soutenir toute intégration économique qui représente vraiment un pas vers des marchés élargis et de plus grandes chances sur le plan de la compétitivité. La fragmentation des économies de l'Amérique latine est un obstacle sérieux à l'expansion industrielle. Des plans tels que le marché commun centre-américain et des zones de libre échange en Amérique du Sud peuvent aider à lever ces obstacles.

« Cinquièmement, les Etats-Unis sont prêts à apporter leur aide en étudiant, de façon approfondie, chacun des problèmes concernant le marché des biens de consommation. Des variations fréquentes et profondes dans le cours de ces biens nuisent à l'économie de nombreux pays d'Amérique latine, car elles épuisent leurs ressources et paralysent leur expansion. Ensemble nous devons trouver des méthodes pratiques pour mettre fin à cet état de choses.

« Sixièmement, nous allons accélérer immédiatement notre programme d'urgence d'aide alimentaire en faveur de la paix, nous aiderons à constituer des réserves alimentaires dans les zones de sécheresse chronique et nous contribuerons à fournir des repas aux écoliers et des céréales fourragères qui serviront au développement rural. Car les hommes et les femmes qui ont faim ne peuvent attendre que des discussions économiques ou des réunions diplomatiques aient lieu ; leurs besoins sont urgents et leur faim pèse lourdement sur la conscience de leurs contemporains.

« Septièmement, tous les peuples de cet hémisphère doivent pouvoir participer au merveilleux développement de la science — qui a captivé l'imagination de l'homme, lui a permis de mettre en œuvre toutes ses facultés intellectuelles et lui a donné les outils propres à favoriser un progrès rapide. J'invite les savants d'Amérique latine à travailler avec nous à des projets nouveaux dans des domaines tels que l'agriculture et la médecine, la physique et l'astronomie, la désalinisation, à nous aider à organiser les laboratoires de recherches régionaux dans ces domaines et dans d'autres, et à renforcer la coopération entre les universités et laboratoires américains.

« Nous avons également l'intention d'élargir nos programmes de formation des professeurs de sciences pour y faire participer les enseignants

d'Amérique latine, de procurer à d'autres pays du continent américain l'aide nécessaire à la mise sur pied de programmes analogues, de traduire et de mettre à la disposition de tous un matériel d'enseignement nouveau et révolutionnaire pour la physique, la chimie, la biologie et les mathématiques, afin que les jeunes de toutes les nations puissent contribuer par leur talent à l'avancement de la science.

« Huitièmement, nous devons accélérer la formation des cadres dont ont besoin les pays en voie de rapide développement. Cela nécessite un programme de formation technique élargi pour lequel le « Corps de la paix » (« Peace Corps »), par exemple, offrira ses services en cas de besoin ; cela implique également une assistance aux universités, grandes écoles et instituts de recherche d'Amérique latine.

« Neuvièmement, nous réaffirmons l'engagement pris de venir au secours de toute nation américaine dont l'indépendance est menacée. Au fur et à mesure que la confiance dans le système de sécurité collective de l'O.A.S. s'étendra, il sera possible d'affecter à un emploi constructif une grande part des ressources actuellement dépensées en matériels de guerre.

« Dixièmement, nous invitons nos amis d'Amérique latine à contribuer à l'enrichissement de la vie et de la culture aux Etats-Unis. Nous avons besoin de professeurs qui enseigneront votre littérature, votre histoire et vos traditions ; il est indispensable que nous puissions envoyer notre jeunesse étudier dans vos universités, et accéder à votre musique, à votre art, et à la pensée de vos grands philosophes, car nous savons que nous avons beaucoup à apprendre.

« De cette manière, vous pouvez participer à une intensification de la vie intellectuelle et spirituelle des citoyens des Etats-Unis, et contribuer à la compréhension et au respect mutuels entre les nations de notre hémisphère.

« C'est de cette façon que nous nous proposons d'accomplir la révolution des Amériques, de construire un hémisphère où tous les hommes puissent espérer atteindre un niveau de vie convenable et où tous puissent vivre dans la dignité et la liberté.

Liberté politique et progrès social

« Pour atteindre ce but, la liberté politique doit aller de pair avec le progrès matériel... Cette liberté politique doit aller de pair avec des réformes sociales. Car si nous ne réalisons pas volontairement les réformes sociales nécessaires, y compris la réforme agraire et fiscale, si nous n'élargissons pas les chances offertes à nos peuples, si la grande masse des peuples des deux Amériques ne participe pas à la prospérité croissante, alors notre alliance, notre révolution, notre rêve et notre liberté seront voués à l'échec...

« Mais notre plus grande tâche est d'ordre interne — elle consiste à créer une civilisation américaine où les valeurs spirituelles et culturelles doivent être étayées par un progrès matériel sans cesse accru, où dans la riche diversité de ses propres traditions, chaque nation soit libre de suivre sa propre voie vers le progrès. »

ÉTUDE DE QUELQUES RÉALISATIONS RÉCENTES

LA SCIENCE ET LA TECHNOLOGIE AU SERVICE DES PAYS EN VOIE DE DÉVELOPPEMENT

Au cours de ces dernières années, on a reconnu le rôle crucial que la science et la technologie doivent jouer dans le développement économique et social. De plus, cette prise de conscience se traduit maintenant par une accélération des recherches en vue d'adapter plus spécifiquement la science et la technologie occidentales aux nécessités du développement économique de l'Asie, de l'Afrique et de l'Amérique latine, et à la découverte de moyens plus efficaces de communication et de coopération entre les nations avancées et celles qui se développent.

Un des événements majeurs de ce processus a été « La Conférence internationale sur le rôle de la Science dans le Progrès des pays neufs » qui s'est tenue à l'Institut des Sciences Weizmann, à Rehovoth, en Israël, au cours de l'été 1960. On aura une idée de son importance par le nombre de pays représentés et la qualité des délégués qui y participaient. L'Afrique avait envoyé des représentants du Cameroun, du Tchad, des deux Congos, de l'Ethiopie, du Ghana, de la Côte d'Ivoire, du Kenya, du Liberia, du Mali, du Nigéria, du Sénégal, de la Sierra Leone, du Tanganyka. L'Asie était représentée par des délégations de la Birmanie, de Hong-Kong, de l'Iran, du Japon, du Népal, des Philippines, de Singapour et de la Thaïlande. On comptait également des délégués de l'Argentine, du Brésil et de la Fédération des Antilles. En outre, la presque totalité des pays de l'Europe de l'Ouest y était représentée, de même que l'Australie, le Canada, la Finlande, les Etats-Unis et la Yougoslavie. Parmi les délégués se trouvaient des chefs de gouvernement, des ministres et des hommes politiques de premier plan, ainsi que d'éminents savants et des universitaires du monde entier. Au total, près de 130 personnes représentant plus de 40 pays assistaient à la conférence.

Pendant les 10 jours de la conférence, les participants se sont répartis en commissions spécialisées pour traiter de sujets tels que les ressources naturelles, l'eau, l'agriculture, la population, l'enseignement, l'aide internationale, etc., et ont entendu un grand nombre de communications d'ordre

général ou techniques faites par des hommes politiques et des savants. Le compte rendu des travaux de cette conférence sera publié sous forme d'un ouvrage de 500 pages par Basic Books, Inc., New York City, en automne 1961.

Le thème de la conférence a été indiqué par son président, Monsieur ABBA EBAN, Ministre de l'Éducation et de la Culture d'Israël et président de l'Institut des Sciences WEIZMANN :

« Notre conférence a établi un point de contact entre ceux qui représentent les deux mouvements décisifs de notre temps — le progrès scientifique et la libération nationale.

« Nous avons cherché à approfondir dans l'esprit des leaders nationaux leur confiance dans les mouvements scientifiques modernes qui représentent l'une de leurs meilleures chances de progrès et de salut.

Il n'y a aucun Etat, si jeune et si petit qu'il soit, qui ne puisse envisager de posséder sa propre famille de chercheurs scientifiques capables de garder leur nation en contact avec le monde de la pensée et l'action scientifique. Il n'y a aucune loi de la nature qui réserve le progrès scientifique et technologique aux nations occidentales. Les nouveaux Etats n'ont pas à refaire le même long et difficile cheminement qu'elles ont fait. Ils peuvent « sauter » les phases agitées par lesquelles ont dû passer les révolutions industrielles de l'Occident. Il n'est pas non plus nécessaire d'acquiescer le prix des souffrances humaines que l'homme occidental a eu à subir dans son odyssée au cours des siècles. Car nous vivons dans un monde où le sentiment social est aigu. Les nouveaux Etats ont plus de chance que les pays plus anciennement industrialisés, car ils ont à leur disposition à la fois les promesses de la science du xx^e siècle et la conscience de la société du xx^e siècle.

Les besoins pratiques des pays sous-développés en aides scientifique et technologique ont été succinctement esquissés par W. ARTHUR LEWIS, économiste bien connu et Principal de l'« University College of the West Indies » :

« Ces pays ont besoin par-dessus tout de faire l'inventaire de leurs ressources physiques — d'étudier les roches, les minéraux et les sols ; la pluviométrie, le débit des fleuves et les nappes aquifères souterraines ; les pêcheries et les forêts. Mais les services qui procèdent à de telles études n'ont jamais assez de personnel, ce qui constitue un grand obstacle pour l'élaboration des plans de développement économique. Les sciences biologiques peuvent apporter une importante contribution à l'agriculture en permettant de créer de nouvelles espèces de plantes et d'animaux ; en étudiant les engrais et les fourrages, et en recherchant les moyens de lutter contre les insectes ou les plantes nuisibles et les maladies. En fait, ceci peut être la plus importante contribution de la science dans le domaine de la production pour les pays neufs puisque l'agriculture emploie au moins la moitié et

parfois les trois quarts de leurs populations, lesquelles sont médiocrement alimentées en l'état actuel des choses.

« Pour le reste, les sciences dont dépendent les diverses branches de la technique peuvent se révéler comme une menace bien plus que comme une aide pour ces jeunes Etats. Dans les pays développés, un des buts principaux de l'application de la science au domaine de la production est de trouver des moyens pour mécaniser ce qui était fait jusqu'alors à la main. Cette technique est tout à fait appropriée aux pays où la main-d'œuvre est rare et chère par rapport au capital ; mais elle ne vaut pas pour la plupart des régions sous-développées où le problème est de rechercher de nouvelles techniques pour rendre la main-d'œuvre beaucoup plus efficace avec peu de capitaux. On nous parle beaucoup de ce qui peut être fait aux frontières de la connaissance humaine si l'on dispose de grands moyens financiers. Puisque ce n'est pas le cas des pays sous-développés, j'espère que nous entendrons également parler de ce que la science peut réaliser avec de très faibles moyens financiers. »

Avec un réalisme similaire, l'un des prix Nobel de science participant à la conférence, P. M. S. BLACKETT, professeur de physique à l' « Imperial College of Science and Technology » de Londres, a indiqué ce que la science pouvait faire et ce qu'elle ne pouvait pas faire pour les pays en voie de développement :

« Les recherches concernant de nouvelles techniques qui sont d'une grande valeur potentielle pour les pays neufs, entre autre la désalination de l'eau, l'énergie solaire, la météorologie, l'énergie nucléaire, doivent être de toute évidence poursuivies. Certaines, cependant, seront abandonnées en cours de route ; et même celles qui réussiront techniquement et apporteront des espoirs d'économie réelle seront probablement coûteuses pour la première mise de fonds. L'économie finale qu'elles permettront dépendra des économies faites à long terme sur la main-d'œuvre, mais la main-d'œuvre est souvent abondante dans les pays neufs, tandis que les capitaux y sont rares. Ainsi, beaucoup de découvertes techniques de valeur pourront être au début économiquement hors de portée des pays dont le revenu par habitant ne dépasse pas 100 dollars par an. On voit que la science n'est pas une baguette magique dont on peut toucher un pays pauvre pour en faire un pays riche.

« Les ressources de la technologie sous forme de connaissances scientifiques, de tours de main techniques et de biens matériels, et plus particulièrement de biens de production, sont telles qu'aucun pays, sauf le plus riche, ne peut se permettre de les utiliser toutes. Quand les pays neufs vont dans ce supermarché mondial faire leurs achats de savoir technique, de biens de production et de consommation, il leur faut établir leur liste d'achats avec un sens rationnel des priorités. Mais avant même qu'un pays neuf puisse penser à aller faire des achats, il doit posséder des cadres

formés à la fois pour savoir ce qu'il faut acheter et pour tirer partie de ces biens une fois acquis. »

Les travaux de la conférence ont été résumés dans la Déclaration de Rehovoth dont on trouvera ci-après les paragraphes 6 et 7 :

« Paragraphe 6 — Les principes de pensée et d'action suivants ont été recommandés à la Conférence pour que la science et la technologie pèsent plus positivement dans les solutions des problèmes des pays en voie de développement :

a) — Les Gouvernements des Etats en voie de développement devraient considérer l'avancement de la science et de la technique comme un objectif primordial de leur politique nationale, et prévoir les crédits et les moyens nécessaires à la réalisation de ce but.

b) — Dans le domaine des enseignements secondaire et supérieur de ces mêmes pays, on devrait mettre en chantier des programmes de formation accélérée destinés à constituer un corps de scientifiques et d'experts techniques.

c) — Une des premières mesures à prendre par ces jeunes Etats devrait être le recensement minutieux de leurs ressources naturelles et humaines afin d'en faire la base d'un plan de développement aux priorités clairement définies.

d) — Aussi longtemps qu'ils n'auront pas une main-d'œuvre scientifique adéquate, les pays neufs seraient bien avisés de rechercher l'aide de conseillers et d'experts scientifiques auprès de pays amis et d'organismes internationaux pour les aider à acquérir une tradition et une pratique scientifique.

e) — Des représentants d'Etats africains à la conférence ont fait remarquer les avantages d'une conception régionale des problèmes. Il peut y avoir des cas dans lesquels des projets d'assistance et d'enseignement technique peuvent s'appliquer avantageusement à plusieurs Etats à la fois.

f) — Ce devrait être la politique constante des Etats qui ont pris une certaine avance scientifique de proposer leur aide et leur expérience scientifique aux Etats moins avancés dans ce domaine.

g) — Les institutions scientifiques et les chercheurs des pays scientifiquement avancés devraient se préoccuper davantage des domaines de recherches et d'applications qui se rapportent aux problèmes de ces Etats en voie de développement.

h) — Les organismes internationaux, les gouvernements et les fondations devraient mener à bonne fin des plans d'aide financière à l'usage des pays en voie de développement, en insistant sur l'échange et la diffusion des connaissances techniques, la formation de techniciens et l'amélioration de l'équipement scientifique et technique.

i) — La conférence a reconnu que l'assistance technique devra être fournie par un nombre croissant d'organismes internationaux, nationaux, et privés. L'élaboration et la coordination d'un programme d'assistance

technique provenant de ces diverses sources pour étayer les plans de développement nationaux sont du ressort des gouvernements bénéficiaires. La conférence recommande qu'on entreprenne une étude portant sur les méthodes utilisées par les divers organismes d'assistance, et sur la façon dont les pays bénéficiaires coordonnent et utilisent cette aide technique, et que les résultats de cette étude soient utilisés pour accroître l'efficacité du programme en question.

j) — On s'est accordé généralement à penser que le genre de contact créé par cette conférence entre gouvernements de jeunes Etats et chercheurs de différentes disciplines scientifiques et technologiques devrait être multiplié et élargi pour arriver en définitive à l'élaboration de plans précis en vue d'atteindre les objectifs précédemment indiqués.

« Paragraphe 7 — Pour mener à bien les objectifs et les projets indiqués au paragraphe précédent, la conférence a décidé d'instituer un comité permanent pour maintenir le contact entre les participants à la conférence de Rehovoth et les autres gouvernements et institutions qui sont d'accord sur ses buts généraux. Le comité permanent servira de « chambre de compensation » et de « bureau d'expédition » pour les requêtes et les suggestions provenant des Etats en voie de développement et des chercheurs scientifiques afin d'essayer d'établir des contacts fructueux.

« Le comité permanent envisagera la réunion d'une seconde conférence au moment propice après consultation des gouvernements, des savants et des organismes internationaux, afin de se rendre compte des progrès enregistrés sur les sujets proposés aux sections 6 et 7 de cette déclaration.

« Le Comité permanent présentera à la seconde conférence un rapport sur les progrès qu'il a constatés dans les activités et les programmes conjoints ou individuels. »

Le gouvernement des Etats-Unis s'est efforcé de participer lui-même plus efficacement à l'adaptation des immenses progrès scientifiques et technologiques réalisés par les Etats-Unis, aux besoins et aux faiblesses des pays sous-développés. Le Comité Consultatif Scientifique du Président a récemment nommé un Bureau d'Assistance et de Développement comprenant des savants et des administrateurs venant d'organismes gouvernementaux ou privés. Leur rapport publié le 24 mai 1961 concluait de la manière suivante :

« Aucun programme d'assistance économique ne peut avoir la moindre chance d'être efficace s'il ne repose sur deux bases solides. La première est de dresser un inventaire précis des besoins de la nation que nous entendons assister, de mettre au point les techniques qui rendront notre méthode d'enquête plus efficace, de déterminer quelles connaissances scientifiques et techniques sont nécessaires pour s'attaquer à ces besoins et dans quel

cadre on pourra les utiliser, et enfin de découvrir les moyens d'accroître les ressources humaines, ici, aux Etats-Unis, ainsi que dans les jeunes nations, afin d'en faire un puissant courant d'aide économique. La seconde base de ce programme consiste à élaborer et construire de façon détaillée et hardie chacune des solutions proposées en fonction de son application pratique sur place, puis à former et à perfectionner le personnel qui sera appelé à les mettre en œuvre.

Le rapport décrit nommément plusieurs zones pour lesquelles la recherche scientifique et technologique sont indispensables si nous voulons participer au développement des pays d'Asie, d'Afrique et d'Amérique latine; il souligne que les recherches sociologiques sont tout aussi importantes que les études menées dans le domaine de la physique et de la technique. Le rapport insiste notamment sur la nécessité de se pencher sur « les problèmes laissés de côté au cours de notre propre croissance technologique ». C'est ainsi par exemple que « nous savons très peu de choses sur le type d'appareils aptes à produire de petites sources d'énergie, car l'Occident est très rapidement passé de l'énergie musculaire de l'animal à celle de puissantes machines à vapeur. Quelques procédés bon marché permettant de tirer 50 watts du soleil, de la marée et du vent, peuvent précisément répondre aux besoins urgents d'un pays ou d'un autre; dans certaines régions ils seront beaucoup plus utiles qu'un réacteur nucléaire. Mais nous en savons beaucoup plus long sur les réacteurs nucléaires que sur les moyens de produire quelques watts à bon marché. »

Bibliographie

- Jack BARANSON, « National Programs for Science and Technology in Underdeveloped Areas », *Bulletin of the Atomic Scientists*, Chicago, mai 1960, p. 151-154.
- Farrington DANIELS, « Opportunities for Science in Asia », *Program Bulletin*, The Asia Foundation, San Francisco, n° 17, décembre 1960, p. 1-4.
- Peter LENGYEL, « Progrès technique et croissance économique », *Information, International Research Office on the Social Implication of Technological Change*, UNESCO, Paris, octobre 1960, p. 1-27.
- National Academy of Sciences - National Research Council, *Recommendations for Strengthening Science and Technology in Selected Areas of Africa south of the Sahara*, Washington, juillet 1959, p. vi et 108.
- Eugene STALEY and David C. FULTON, *Scientific Research and Progress in Newly Developing Countries*, Stanford Research Institute, Menlo Park, California, 1961, p. III et 48.
- E. B. WORTHINGTON, *Science in the Development of Africa*, Commission for Technical Cooperation in Africa South of the Sahara and Scientific Council for Africa South of the Sahara, London, 1958, p. xix et 462.

INVESTISSEMENTS HUMAINS

Theodore W. SCHULTZ

(in *The American Economic Review*,

Vol. LI, N° 1, Mars 1961, p. 1-17)

(Lors de son discours présidentiel adressé en 1960 à l'Association Economique Américaine, le professeur Schultz, président de la section de Sciences Economiques de l'Université de Chicago, s'est étendu sur le fait qu'il importait d'investir des capitaux pour développer le savoir humain et les aptitudes professionnelles, qui constituent un des éléments de base de l'accroissement de la productivité et des richesses. Bien que sa conférence concernât surtout les économies occidentales déjà avancées, et particulièrement celle des Etats-Unis, il tira la leçon de sa thèse en un dernier paragraphe concernant les économies en cours de développement : celles de l'Asie, de l'Afrique et de l'Amérique latine.)

« Pour terminer cet exposé, je vous parlerai de l'aide aux pays sous-développés, qui doit contribuer à accélérer leur développement économique. Dans ces pays, plus encore que dans le nôtre, cet investissement pour le développement des êtres humains risque d'être sous-estimé et négligé. Ceci tient essentiellement au climat intellectuel dans lequel se trouvent eux-mêmes les leaders et les porte-parole de la plupart de ces pays. Les doctrines de croissance économique que nous y avons propagées y ont contribué. Ces dernières attribuent très nettement le rôle principal à la formation d'un capital non humain, et considèrent l'abondance des ressources humaines comme un fait évident. Les usines sidérurgiques sont le véritable symbole de l'industrialisation. Après tout, à ses débuts, l'industrialisation de l'Angleterre n'a pas dépendu des investissements réalisés dans le domaine de la main-d'œuvre. De nouvelles caisses de dépôts, de nouvelles agences, sont autorisées actuellement à transférer des capitaux dans ces pays pour l'acquisition de biens matériels. La Banque Mondiale et notre Banque du Commerce Extérieur ont déjà maintes fois opéré ce genre de transactions. Puis d'autres mesures ont été prises pour faciliter le placement à l'étranger de capitaux privés (non humains). Cet effort, qui ne s'exerce que dans un sens, se développe actuellement, bien que les connaissances intellectuelles et la qualification professionnelle indispensables pour prendre en charge

et utiliser avec efficacité les hautes techniques de production qui sont les moyens les plus valables que nous pouvons mettre à leur disposition, soient nettement insuffisantes dans les pays sous-développés. Bien sûr, l'augmentation de capitaux de nature plus conventionnelle peut entraîner une certaine croissance, même si la main-d'œuvre utilisable manque à la fois de connaissances et de qualification. Mais le taux de croissance en sera sérieusement limité. Il est absolument impossible de recueillir les fruits d'une agriculture moderne, de profiter de l'abondance d'une industrie également moderne, sans investir largement dans le domaine humain.

En vérité, le trait le plus caractéristique de notre système économique, c'est cet accroissement de capitaux humains.

L'UTILISATION DE MACHINES USAGÉES DANS LES ÉCONOMIES EN VOIE DE DÉVELOPPEMENT

Albert WATERSTON ⁽¹⁾

Article inédit.

Points de vue contraires

Une publication des Nations-Unies datant de quelques années ⁽²⁾ relatait les vues contradictoires de plusieurs experts de cet organisme sur l'opportunité d'utiliser un outillage usagé ou reconverti dans les pays sous-développés. L'un d'eux, expert dans un pays d'Extrême-Orient, spécialiste en matière de production de *ramie*, proposa qu'une machine à décortiquer usagée fût utilisée dans une fabrique de fibre de *ramie* : « Bien que les machines reconverties ne doivent pas être aussi rentables que de nouveaux modèles, fit-il remarquer, elles peuvent cependant produire une fibre de première qualité. De toute évidence il est important, pour conserver des fonds de devises étrangères, de ne négliger aucune économie possible. »

Dans un autre pays également, un expert recommanda l'installation de machines usagées dans une usine qui en possédait déjà un certain nombre, parce qu'un outillage neuf « eût entraîné un grave déséquilibre dans la production ». Par contre, un troisième expert s'insurgea contre la proposition d'installer des machines textiles reconverties dans un pays du Moyen-Orient, parce que « un vieil outillage ou même un outillage reconverti dans les meilleures conditions ne peut produire que des articles de qualité inférieure ». Il ne voyait pas « pourquoi ce pays serait handicapé de la sorte par des théories démodées ou des installations mécaniques qui ne feraient que freiner sa marche vers le progrès ».

En dehors des États-Unis, on rencontre les mêmes divergences d'opi-

1. Albert Waterston appartient à l'Institut de Développement Économique de la Banque Internationale pour la Reconstruction et le Développement.

Les opinions exprimées dans cet article sont celles de son auteur et ne reflètent pas obligatoirement celles de la Banque.

2. United Nations, « Capital Intensity in Industry in Underdeveloped Countries », *Industrialization and Productivity, Bulletin* 1, avril 1958, p. 18. Toutes les citations de ce paragraphe proviennent de cette source.

nion. Il existe en effet sur le sujet deux façons de penser bien distinctes. Les partisans de l'utilisation d'un équipement et d'un outillage usagés dans les pays sous-développés étayaient leur thèse, comme l'a fait récemment un fonctionnaire américain dans un rapport sur l'Inde, par les arguments suivants : « étant donné l'état actuel de l'industrie indienne, la machine qui est déjà dépassée aux Etats-Unis peut très bien au même moment être rentable en Inde, car :

- 1) elle coûte moins cher ;
- 2) son fonctionnement, moins compliqué, la rend plus accessible aux ouvriers qui ne sont pas encore habitués à une automation très poussée ;
- 3) le coût de la main-d'œuvre, très bas en Inde, ôte beaucoup de son importance à l'automation ;
- 4) enfin l'Inde peut accroître ses activités d'usinage en utilisant un équipement usagé soigneusement sélectionné, car elle réalise ainsi de grandes économies en devises étrangères. »

Mentionnant une visite bien précise qu'il fit d'une fabrique de machines importante et d'une usine de montage automobile, le même fonctionnaire écrit : « Les machines usagées ont donné entière satisfaction et se sont montrées en fait mieux adaptées au travail qu'elles avaient à faire, à ce moment, en Inde, que ne l'auraient été des machines automatiques plus modernes. Telle était l'opinion non seulement des ingénieurs de l'usine, mais aussi celle des deux ingénieurs américains qui avaient monté la fabrique pour le compte de l'entreprise et contrôlé les opérations de la société pendant ces trois dernières années. D'autre part, ces installations, qui convenaient parfaitement à l'Inde, à cette période de son développement, ne coûtèrent en outre que 30 à 40 % de ce que des machines neuves auraient coûté. »

Les partisans de l'utilisation plus systématique des outillages « d'occasion » dans les pays sous-développés soutiennent que non seulement les entreprises qui utilisent un tel matériel réussissent sur le marché intérieur, mais qu'elles peuvent également, en raison des bas salaires pratiqués dans ces pays, concurrencer sur les marchés étrangers les entreprises dont les salaires sont plus élevés et qui sont équipées de façon plus moderne. A Calcutta, par exemple, une vieille entreprise privée, affiliée à un important groupe anglais, acheta d'occasion, à son associé britannique, une machine semi-automatique servant à fabriquer les vis à bois. Grâce aux bas salaires indiens, non seulement elle vend en Inde à meilleur prix que la firme anglaise, mais elle peut également exporter à l'étranger en pratiquant des prix inférieurs à ceux de cette dernière.

Une fonderie de Cleveland (Ohio) offre un exemple encore plus frappant : elle a expédié quelques-unes de ses vieilles machines de moulage (dont l'utilisation aux Etats-Unis revenait trop chère en raison du prix élevé de la main-d'œuvre nécessaire) en Amérique du Sud, où on les a utilisées pour monter une fonderie. Bien que l'acier à couler dût, lui aussi, être

expédié par bateau des Etats-Unis, la société s'aperçut que les moulages sud-américains pouvaient être réexpédiés à Cleveland (le trajet total étant de 11 000 km dont 1 100 par voies terrestres) pour un coût inférieur à celui auquel elle pouvait produire les mêmes moulages avec l'outillage moderne de son usine de Cleveland.

Ceux qui accordent peu de mérite à l'idée d'utiliser dans les pays sous-développés des machines et des outillages d'occasion, peuvent aussi fournir des exemples, mais ces derniers révèlent les erreurs que l'on peut commettre avec un équipement usagé. Par exemple, on a installé dans une cartonnerie de la Jamaïque un matériel qui avait déjà servi en Afrique du Sud. Malgré le faible taux des salaires pratiqué à la Jamaïque, l'usine n'a jamais fait de bénéfices, car les progrès de la technique avaient entraîné une trop grande disproportion entre la capacité de production des plus récentes machines américaines et celle des vieilles machines employées à la Jamaïque. Etant donné la proximité des Etats-Unis et les faibles droits de douane jamaïcains, le prix du frêt et les droits d'importation sur le carton ne suffisaient pas à annuler la différence de coût obtenue par l'emploi des machines les plus modernes.

Certains affirment qu'il n'est pas économique pour les pays en voie de développement d'utiliser un équipement ancien, quelles que soient les circonstances. Ils soutiennent qu'à long terme, les pays sous-développés accéléreront leur industrialisation en équipant leur industrie des machines automatiques les plus modernes possible, même si cela les conduit à ne pouvoir résoudre le problème du chômage pendant un certain temps. Ceux qui proposent cette ligne de conduite croient que, de cette manière, les pays sous-développés peuvent plus aisément venir à bout du handicap que leur procure une main-d'œuvre non qualifiée, et devenir compétitifs sur le marché international. « Les techniques les plus avancées » écrit un économiste renommé ⁽³⁾ « tendent à économiser à la fois de la main-d'œuvre et des capitaux. A telle enseigne que les pays qui manquent de capitaux sont moins capables d'affronter les pertes dues au vieillissement des équipements que les pays riches en capitaux ; il est particulièrement important pour un pays sous-développé de choisir des techniques qui ne seront pas rapidement dépassées. De toutes façons, seule la main-d'œuvre non qualifiée est abondante ; les ouvriers spécialisés, les techniciens, les contremaîtres et les directeurs sont rares, plus rares même que les capitaux. C'est pour cette raison que l'on trouve une raffinerie entièrement automatique installée à Bombay par la Standard Vacuum Oil Co, et que la municipalité de Djakarta a choisi un système français entièrement automatique pour son usine de filtrage d'eau. »

Il faut aussi noter que la Banque du Commerce Extérieur, et d'autres

3. Benjamin HIGGINS, *Economic Development*, W. W. Norton and Company, Inc., New York, p. 672-3.

organismes qui financent les grands projets d'expansion dans les pays sous-développés, évitent de fournir des fonds pour l'acquisition d'outillages usagés nécessaires à la réalisation de ces projets. Ils pensent que l'emploi de machines et d'outillages « d'occasion » introduit un facteur d'incertitude qui n'est pas désirable dans une situation déjà pleine de difficultés. Lorsque des prêts ont été accordés pour l'acquisition d'outillages usagés, les banques ont généralement exigé d'une source sûre la garantie que ces outillages étaient en parfait état de fonctionnement, qu'ils auraient une durée au moins aussi longue que celle du prêt, et qu'en cas de besoin, on pourrait se procurer des pièces de rechange.

Ce cas ne s'est pas souvent produit, car la plupart des emprunteurs préfèrent un équipement neuf lorsqu'ils peuvent l'obtenir. Il y a à cela plusieurs raisons. Tout d'abord, l'idée largement répandue, et nullement limitée aux pays sous-développés, que ce qui est neuf est obligatoirement préférable à ce qui est usagé. Il n'en est pas toujours ainsi, comme chacun sait. Néanmoins, tout comme les organismes de financement, les chefs d'entreprises des pays sous-développés ne souhaitent pas alourdir leur tâche en employant un outillage usagé, même s'ils savent où se le procurer ; et il n'est pas toujours aisé de découvrir le matériel d'occasion adéquat au moment où on en a besoin. En outre, bien qu'il soit possible de trouver une usine où l'on fasse remarquer aux visiteurs qu'on emploie un outillage usagé, la plupart des chefs d'entreprise s'enorgueillissent de diriger des usines utilisant des moyens de production on ne peut plus modernes. Ce défaut bien humain se rencontre fréquemment dans les pays sous-développés.

En effet, dans certains pays sous-développés, il existe une telle aversion pour l'utilisation d'outillages qui ne seraient pas neufs, que des entrepreneurs se sont contentés de bénéfices réduits pour avoir la satisfaction psychologique de posséder le tout dernier outillage. Quiconque recommande à un pays sous-développé d'acquérir un outillage usagé encourt le risque de voir suspecter les raisons qu'il invoque, et d'être accusé de vouloir imposer à un pays l'outillage dont un autre veut se débarrasser après l'avoir « mis au rencart ». Si quelque chose ne va pas dans une usine qui a installé des machines « d'occasion », la faute pourra en être imputée au matériel usagé, même s'il s'agit d'une erreur de gestion ou de tout autre raison n'ayant aucun rapport avec les machines en question.

Chaque fois que l'on discute des avantages et des inconvénients de l'emploi d'outillages usagés dans les pays sous-développés, on se laisse influencer aussi bien par les arguments de ses partisans que par les arguments de ses détracteurs. Lequel de ces deux points de vue est le bon ? Les deux thèses sont-elles incompatibles, ou la « bonne » réponse est-elle que « cela dépend des circonstances » ? Si cela dépend réellement des circonstances, dans quelles conditions peut-on dire qu'il est avantageux pour un pays sous-développé d'acquérir des machines ou un outillage usagés,

ou préférable de ne pas le faire ? Quelles sont les possibilités d'acquisition et quelles sont les perspectives, en ce domaine, pour les cinq années à venir ? L'expérience passée offre-t-elle une ligne de conduite générale dont les économies en voie de développement peuvent s'inspirer pour décider du processus à suivre lorsqu'elles ont l'occasion de se procurer des machines usagées ?

La fourniture d'outillages et de machines usagées

Ces questions soulevées dans le paragraphe précédent ont une signification bien particulière pour les Etats-Unis, car parmi les grandes puissances industrielles mondiales, ce sont eux qui possèdent la plus grande quantité d'outillages et de machines « d'occasion », et sont les plus grands fournisseurs des pays sous-développés dans ce domaine. Personne ne connaît avec précision le montant du surplus de machines et d'outillages usagés encore utilisables dont disposent les Etats-Unis, mais ceux qui s'intéressent à ce sujet s'accordent à dire qu'il est considérable.

Il y a de bonnes raisons de croire que dans les années à venir, la fourniture d'outillages et de machines usagés augmentera sérieusement aux Etats-Unis. Une étude publiée par « The American Machinist » dans son numéro du 17 novembre 1958 (Vol. 102, n° 24) conclut que l'âge moyen des machines-outils fonctionnant aux Etats-Unis a augmenté depuis 1945 : environ 60 % des machines-outils servant en 1958 dans l'industrie américaine ont au moins 10 ans ; 42 % ont entre 10 et 20 ans ; et 19 % 20 ans ou plus. Il n'existe aucune donnée similaire sur les biens de production, mais on admet généralement qu'il n'y a pas de différence appréciable en ce qui concerne l'âge de la plupart de ces biens aux Etats-Unis.

L'âge avancé de la plupart des machines et outillages américains, à une époque où la technologie fait de rapides progrès, a largement stimulé le mouvement de modernisation et d'automatisation de l'industrie américaine. Il est donc probable que l'on pourra se procurer, aux Etats-Unis, dans les cinq prochaines années, une quantité considérable de machines et d'outillages usagés. Il est également vraisemblable que tout ne sera pas utilisable sans reconversion ni ne correspondra entièrement aux matériels que les économies en voie de développement peuvent effectivement utiliser. Néanmoins, le fait que l'industrie américaine ait besoin de se moderniser implique qu'elle possède trop d'outillages « de base », qui demandent à être remplacés par des outillages spécialisés. Puisque c'est l'outillage « de base » qui se prête le mieux à l'utilisation dans les économies en voie de développement, la modernisation de l'industrie américaine permettra sans doute à ces dernières d'acquérir une part substantielle des outillages dont elles ont besoin.

Lorsqu'un organisme officiel possède un outillage qui appartient au Gouvernement américain et dont il n'a plus besoin, d'autres organismes fédéraux peuvent le réclamer pour leur usage. L'Organisation pour la Coopération Internationale, d'après les termes de la loi d'aide mutuelle de 1954 (sous-section 535 b), est autorisée à réclamer au gouvernement américain ses surplus de machines et d'outillages pour les transférer dans les pays sous-développés. Tout le matériel visé par cette loi est donné gratuitement, exceptés les coûts de vérification, de reconversion (si le Gouvernement qui le reçoit en fait la demande), d'emballage, de manutention et de transport. Entre 1956 (date à laquelle l'application de ce programme a commencé) et 1960 inclus, l'Organisation pour la Coopération Internationale a cédé toutes sortes de machines et d'outillages en surplus, pour une valeur totale à l'achat de 90 millions de dollars, somme qui ne constituait qu'une petite fraction de l'ensemble de l'outillage possédé en surplus par les Etats-Unis pendant la même période. Les dirigeants de cette organisation ont expliqué qu'ils avaient éprouvé de la difficulté à trouver parmi tout ce surplus d'outillages américains le genre de machines-outils usagées que désiraient les pays sous-développés.

La quantité croissante de ces surplus d'outillages et de machines aux Etats-Unis et la perspective d'une accumulation encore plus grande au cours des prochaines années en fonction de la modernisation de l'industrie américaine ont fait naître des projets tendant à rendre ces matériels accessibles aux pays moins industrialisés. Un groupe de dirigeants appartenant aux pouvoirs législatif et exécutif du gouvernement américain, sont actuellement en pourparlers avec les représentants de l'industrie des machines-outils, en vue de créer une « Banque de l'Outillage », qui agirait sous le patronage de l'Etat. Telle qu'elle est actuellement conçue, la Banque de l'Outillage rassemblerait ces matériels, outils et équipements usagés provenant de l'industrie, de l'agriculture et de l'Administration, et céderait aux pays sous-développés ceux d'entre eux qui seraient à la fois utilisables et appropriés, pour un prix nul ou très modique. L'idée de cette Banque en est encore à son premier stade, et avant qu'elle puisse être approuvée, bien des problèmes restent à résoudre ; mais ses promoteurs sont optimistes et sur les possibilités de ce plan, et sur ses chances d'être adopté.

En attendant, « Technico », organisation privée de caractère non commercial, a rassemblé des machines usagées provenant d'un grand nombre d'entreprises et de diverses autres sources, depuis août 1960 ; les faisant réparer lorsque c'est nécessaire, elle en fait don aux écoles professionnelles et commerciales, aux missions, aux centres de réadaptation des réfugiés et aux coopératives des villages des pays sous-développés demandant un tel outillage. L'outillage distribué comprend jusqu'à présent des machines à coudre, des machines-outils, des instruments manuels, ainsi que des outils et ustensiles agricoles.

Ce que signifie le vieillissement du matériel

L'idée que des machines et des outillages usagés puissent être avantageusement utilisés dans une économie en cours de développement peut à peine être qualifiée de nouvelle. En Asie, en Europe, en Amérique latine et partout ailleurs dans le monde, l'énorme quantité de matériel usagé qui sert depuis de nombreuses années tant dans les cimenteries, les alumineries, les aciéries, les centrales électriques, les fabriques d'automobiles, de textiles, de produits chimiques ou autres manufactures, que dans les ateliers de construction mécanique, les fonderies, les sucreries, les mines, les entreprises de travaux publics et l'agriculture, témoignent de l'utilité et du profit que l'on peut retirer d'un outillage usagé dans les nations moins développées.

On oublie parfois que c'est avec des usines équipées de machines usagées que bien des industries prospères à l'heure actuelle ont commencé. A vrai dire, beaucoup de ces usines tournent encore, et certains industriels américains n'ont jamais acheté une seule nouvelle machine. Même actuellement, aux Etats-Unis, pour une machine-outil neuve, il s'en vend deux usagées. En 1960, on a vendu environ 88 000 machines-outils usagés, pour une somme de dollars qui a dépassé de beaucoup le prix des 40 000 machines-outils neuves vendues dans le même temps. L'utilisation d'un outillage usagé ne signifie pas pour autant que l'on soit rétrograde. En effet, des outillages anciens sont utilisés dans les entreprises les plus modernes. Selon le *New York Times* du 3 juin 1961, les recherches spatiales de « la Compagnie « Lockheed Aircraft » sont dans une large mesure tributaires de l'utilisation d'un générateur de 52 tonnes qui alimentait primitivement les lignes intérieures du réseau métropolitain de Boston ». Ce dernier a vendu ce générateur qu'il utilisait depuis 40 ans, parce qu'il s'est converti au courant alternatif. La Compagnie Lockheed l'a acheté pour environ un dixième du prix d'un générateur neuf, et s'en est servi « pour des prototypes tels que les satellites artificiels Agena B et les versions en pré-série des fusées Polaris ».

Dans un pays industriel qui se développe, de nombreux facteurs contribuent à vieillir les machines et les outillages avant qu'ils soient usés et inutilisables. Lorsqu'un nouveau procédé technique apparaît, ou qu'on améliore un procédé qui existait déjà, il peut être nécessaire de remplacer les machines ou les outillages encore utilisables par de nouveaux modèles qui mettent en application ces techniques nouvelles ou perfectionnées, ceci pour faire face à la concurrence. Ainsi, les outils à découper à pointe de céramique ont remplacé les outils à pointe de carbure, tout comme ceux-ci ont remplacé les outils à grande rapidité, ces derniers ayant eux-mêmes

remplacé les outils en acier à haute teneur en carbone. Parfois, des machines tombent en désuétude par suite d'un changement d'organisation survenu dans une industrie ; il se peut encore qu'un changement dans la mode ou dans les goûts des consommateurs oblige à reprendre à la base la conception d'un produit : il faut alors abandonner les machines encore utilisables pour satisfaire la nouvelle demande. Si le marché d'un produit se restreint, des machines encore bonnes peuvent devenir excédentaires ; si un marché s'étend, au contraire, le matériel de production existant peut ne plus être capable de produire de façon rentable les quantités supérieures nécessaires pour la période requise, surtout lorsque la demande est saisonnière — comme par exemple dans le cas des boîtes de conserves alimentaires — mais aussi lorsque la production à plus grande échelle exigerait un surcroît d'heures de travail par unité de production trop important pour être rentable (en nécessitant peut-être des heures supplémentaires à un taux plus élevé). Dans de tels cas, la mise en service de machines capables de produire plus rapidement, ou nécessitant une main-d'œuvre moins nombreuse, fait tomber en désuétude les machines existantes. Le niveau élevé des salaires ou leur augmentation constituent, dans les pays industriels, un des principaux stimulants qui conduisent au remplacement des machines et outillages actionnés à la main ou semi-automatiques existantes par des machines « automatisées » qui emploient moins de main-d'œuvre. Il peut donc y avoir une foule de raisons, qui n'ont que peu de chose ou même rien à voir avec l'âge ou les conditions de fonctionnement, pour faire tomber en désuétude des machines ou des outillages.

La plupart de ces machines et de ces outillages démodés ont été utilisés, mais il peut arriver qu'une machine soit parfaitement neuve et pourtant déjà démodée. Pour prendre comme exemple une machine à ouvrir les métaux, un tour à usages multiples de 17 mm est actuellement dépassé aux Etats-Unis, alors qu'il ne l'est pas en U.R.S.S. où on le fabrique couramment en série pour les besoins intérieurs et l'exportation. Un matériel qui est vieilli ou même seulement dépassé dans un pays industriel évolué peut très bien répondre aux besoins d'une économie moins développée, au stade actuel de son industrialisation. Une machine usagée peut représenter un progrès considérable sur le travail manuel ou sur des outils manuels, exactement comme une machine à peine usagée peut marquer un progrès sur des machines beaucoup plus anciennes. En Yougoslavie, le remplacement des métiers à tisser qui avaient 50 ans par des machines de 5 ans, pour un coût qui atteignait environ 40 % du prix des machines neuves, a constitué un grand pas en avant.

Bien sûr, cette conclusion ne signifie pas pour autant que les économies en voie de développement ne sont pas capables, dans certains cas, de faire bon usage d'un outillage moderne. Par exemple, lorsqu'un nouveau procédé supprime les besoins de main-d'œuvre qualifiée, toujours difficile à trouver dans les pays sous-développés, il peut être préférable pour ceux-ci

d'acquérir un outillage doté des tout derniers perfectionnements. Ainsi, dans le domaine de la fonderie, la main-d'œuvre spécialisée est normalement employée dans la fabrication des moulages, des gabarits, ainsi que dans les techniques d'utilisation du sable, techniques qui demandent 15 à 20 ans avant d'être parfaitement connues. Un tel degré de spécialisation ne se trouve évidemment jamais dans la plupart des pays sous-développés. Toutefois, on a inventé un nouveau procédé de moulage, qui permet, par mélange de matières résineuses et de sable, d'obtenir un moulage résistant. Lorsqu'on verse le métal dans le moule, la résine fond et l'on obtient une pièce moulée de première qualité. Les pays sous-développés peuvent désormais importer de tels moules pour faire des moulages par procédé mécanique, sans utiliser la main-d'œuvre hautement qualifiée qu'exigeait l'ancien procédé.

Cas où un matériel usagé est recommandé

Dans les circonstances appropriées et en prenant les précautions nécessaires, il peut donc être avantageux pour les pays en voie de développement de se procurer un outillage ou des machines « d'occasion » qui, bien que dépassés dans les pays industrialisés, peuvent encore produire des biens de qualité satisfaisante à des prix concurrentiels lorsqu'ils sont employés dans des économies en voie de développement. On peut souvent acheter des machines usagées à des prix allant de 30 à 75 % de leur prix d'origine (qui représente lui-même parfois 20 à 40 % du prix qu'atteindrait la même machine si elle était fabriquée actuellement, et un pourcentage encore plus bas du prix d'une machine plus moderne faisant le même travail).

Cependant, on a appliqué sans discrimination les termes d' « usagés » et d' « occasion » à des machines et des outillages qui n'ont jamais réellement été utilisés ou même déballés (mais dont l'acheteur d'origine n'a pas été satisfait pour une quelconque raison); qui ont été peu utilisés et sont en parfaites conditions de marche; qui ont été utilisés, mais sont en fait encore bons et que l'on pourrait remettre à neuf ou presque en reconvertissant ou en remplaçant un petit nombre de pièces essentielles; qui sont presque complètement usés et exigent une refonte presque totale; qui sont enfin si délabrés et hors d'usage qu'ils sont cotés au prix de la ferraille. Par conséquent, si certains outillages et matériels usagés ne demandent que de petites réparations pour être de nouveau en état de marche, d'autres peuvent entraîner des frais de reconversion atteignant 30 à 40 % de leur valeur d'origine pour être remis en bon état. Pour les fabrications qui exigent une grande précision, il peut être nécessaire de refaire entièrement la machine; mais dans le cas de fabrications pour lesquelles une très grande précision n'est pas nécessaire, il peut suffire de remplacer les

organes de commande de la machine sans devoir en réviser les éléments de base — travail qui n'exige généralement pas une grande dépense. Dans la plupart des cas, il n'est pas nécessaire de recalibrer les machines américaines pour les adapter au système métrique ; mais lorsque cette opération est requise, son coût peut être élevé.

Un matériel usagé ne constitue une affaire que si son prix est raisonnable. Celui-ci doit donc tenir compte des réparations nécessaires pour rendre l'outillage utilisable selon les normes requises. On doit tenir compte aussi du fait qu'on peut obtenir des facilités de paiement ou un prêt bancaire pour financer l'achat de machines neuves et ne pas en obtenir pour l'achat de machines usagées. En calculant les avantages d'un matériel usagé, l'acheteur éventuel doit également s'assurer que l'économie qu'il espère réaliser dans la mise de fonds initiale et les réductions qui s'ensuivent dans le montant des intérêts et des frais d'amortissement, compensent largement l'augmentation des coûts de main-d'œuvre, de matières premières et de carburant que peut entraîner un outillage plus ancien. Par conséquent, dans chaque cas particulier, seules les circonstances déterminent s'il vaut mieux utiliser un matériel ancien plutôt qu'un matériel neuf. Il existe cependant quelques règles générales qui permettent de choisir entre les deux solutions.

Lorsqu'un pays a peu de capitaux propres ou de devises et que le taux d'intérêt y est relativement élevé par rapport à celui des salaires, c'est souvent le prix moins élevé du matériel usagé que l'on doit d'abord prendre en considération. Le montant des charges fixes est d'autant plus faible que les investissements en outillage sont réduits. Les chaînes de fabrication extrêmement automatisées ne sont rentables que si elles fonctionnent au maximum ou presque de leur capacité ; sans cela, le coût fixe par unité produite est extrêmement élevé. Cela signifie que le marché doit être assez vaste pour absorber la production de l'outillage automatisé. Cependant, dans la plupart des pays sous-développés, les marchés sont trop peu importants pour permettre à ce genre d'outillage de fonctionner aux alentours de sa capacité maximale. Un tel matériel pourrait facilement satisfaire en quelques jours les besoins du marché pour l'année entière. A moins que la demande ne rattrape la production, ce matériel resterait inutilisé.

En outre, un fabricant peut demander de 6 mois à 2 ans avant d'être en mesure de fournir un matériel et un outillage neufs. Les délais de livraison dépendent en fait de la taille et du degré de complexité de l'outillage commandé, ainsi que de l'importance du carnet de commandes du fournisseur. En revanche, les machines usagées peuvent généralement être acquises sur-le-champ et installées rapidement de manière à être rentables dès le départ. Cette différence dans les délais d'acquisition de ces deux catégories de matériels a parfois été utilisée à profit par des chefs d'entreprise qui, obligés d'attendre des mois ou des années le matériel neuf qu'ils avaient commandé, ont acheté, installé et utilisé, en attendant, un matériel usagé, qu'ils ont ensuite revendu au moment de la livraison du matériel neuf.

Si les machines automatiques ne demandent qu'une main-d'œuvre réduite, elles exigent en revanche des ouvriers plus spécialisés et plus expérimentés que les machines d'un modèle plus ancien, aussi bien en ce qui concerne leur utilisation que leur entretien et leur réparation. Avec les machines automatiques modernes, il faut également s'attendre à ce que les pièces de rechange soient plus coûteuses; par ailleurs, à moins qu'on ne puisse les remplacer immédiatement, si nécessaire, le temps d'arrêt de la machine augmente considérablement le coût de production. Bien sûr, un matériel usagé peut aussi nécessiter des pièces de rechange que l'on n'a pas forcément sous la main, mais à partir du moment où le matériel usagé est moins coûteux que le neuf, le temps pendant lequel il reste inutilisé revient également moins cher.

Dans les discussions portant sur l'emploi d'un outillage de « seconde main » dans les économies en voie de développement, les restrictions imposées par le problème des pièces de rechange sont la plupart du temps soit exagérées, soit au contraire au-dessous de la réalité. D'un côté, l'on prétend que, quels que soient les avantages d'un matériel et d'un outillage usagés, ils sont largement contrebalancés par le fait que les pièces de rechange sont généralement introuvables. De l'autre côté, on répond que toute cette question des pièces de rechange pour les machines usagées a été considérablement exagérée. Comme dans bien des discussions, les faits montrent qu'il faut se tenir entre les deux extrêmes. Si le fabricant du matériel usagé a cessé son activité, l'acheteur devra peut-être, en effet, faire face à certains problèmes, surtout s'il n'y a pas de fabrique de machines dans sa ville ou dans son pays. Mais dans la plupart des pays sous-développés, il existe des entreprises, même s'il s'agit de simples petites ateliers, qui sont capables de reproduire presque toutes les pièces que l'on peut trouver dans un matériel ancien. Lorsque le matériau utilisé pour usiner la pièce de rechange est comparable en qualité et en solidité à celui de la pièce d'origine, la copie fonctionne généralement aussi bien que cette dernière. Il arrive cependant que des pièces de rechange fabriquées sur place créent des difficultés, lorsqu'on a essayé d'économiser sur leur coût de fabrication, ou lorsqu'il a été impossible d'obtenir la qualité de métal désirée: la pièce de rechange a, dans ce cas, été fabriquée avec un métal ayant une faible résistance à la traction, du fer gris, par exemple, ou de l'acier laminé à froid, au lieu d'acier trempé ou traité à chaud. Lorsque le fabricant d'origine continue ses fabrications, ou qu'il a fusionné avec une autre entreprise fonctionnant encore, on constate généralement que l'utilisateur de machines usagées peut soit se procurer les pièces de rechange nécessaires, soit fournir les dessins ou les modèles à partir desquels on peut les fabriquer. Les fabricants de machines stockent généralement des pièces de rechange pour une durée d'au moins dix ans. Dans le cas des machines textiles, certaines entreprises continuent à faire des pièces de rechange pour des machines dont la fabrication remonte à 40 ans.

Quand, dans certains domaines bien précis, les machines les plus récentes n'ont pas fait de très grands progrès du point de vue technologique (lorsque par exemple elles se contentent de sortir le même produit, mais beaucoup plus vite, ou en employant moins de main-d'œuvre), les machines usagées pourront être plus vraisemblablement utilisées avec profit dans un pays sous-développé que lorsque les progrès réalisés sur les machines plus récentes se traduisent aussi par une amélioration du produit. Un matériel vieilli, incapable de sortir des produits compétitifs, ne constituera pas une économie, quel que soit son prix. Ainsi, une usine indienne dont l'outillage (bien que neuf à l'origine) est désormais vieilli, qui produit des bougies d'allumage d'une qualité inférieure à celle des bougies actuellement en vente sur le marché indien, est obligée de vendre à perte. Cependant, un matériel avec lequel on ne pouvait obtenir que des produits d'une qualité inférieure, a pu parfois donner entière satisfaction sur certains marchés. Citons l'exemple d'une usine textile d'un pays d'Amérique Centrale dans laquelle un matériel de teinture usagé ne permettait pas de reproduire les mêmes nuances de coloris d'une cuvée à l'autre, mais dont l'emploi s'est néanmoins avéré rentable, puisque sur ce marché, les clients ne se souciaient nullement des variations de teintes des tissus qu'ils achetaient.

L'emploi d'un matériel et d'un outillage utilisant des procédés anciens ou produisant des biens d'une qualité inférieure à celle des produits fabriqués à l'étranger sera certainement plus rentable à l'intérieur d'un marché protégé, lorsque les importations sont contingentées, ou lorsque les devises sont rares, qu'à l'intérieur d'un marché libre, où n'existe aucune restriction dans les importations ou sur les devises. Néanmoins, même dans un marché protégé, celui qui emploie un matériel inférieur doit tenir compte du fait qu'un concurrent risque de monter une usine moderne. Ainsi, des machines fabriquées aux États-Unis vers 1890, servirent d'abord en Espagne, puis au Mexique, pour être finalement installées au Nicaragua, pendant la seconde Guerre Mondiale, dans une usine textile fabriquant des tissus grossiers. L'usine réussit à vendre sa production avec profit pendant tout le temps que dura la pénurie de tissus. Mais après la guerre se construisit une nouvelle usine dotée d'un outillage moderne contre laquelle l'ancienne fabrique ne put résister.

Comment s'assurer le succès

Ceux qui connaissent les besoins du marché d'un pays et le genre de matériel nécessaire à la production destinée à ce marché intérieur, et qui savent aussi comment se procurer ce matériel et s'assurer qu'il est utilisable, sont très bien placés pour employer avec profit un matériel de « seconde main » dans une économie en voie de développement. Mais

l'énumération même de toutes ces conditions montre clairement qu'elles sont difficiles à réunir. Peu de personnes, dans les pays sous-développés, sont à elles seules assez compétentes pour remplir ces conditions. Bien qu'elles puissent connaître les possibilités commerciales offertes dans leur pays, elles peuvent ne pas savoir exactement le genre de matériel ou d'outillage qui est requis. Lorsqu'un fournisseur de machines usagées reçoit de l'étranger une commande pour un « tour à métal », ou lorsque le « Département du Commerce » des Etats-Unis reçoit d'un pays d'Afrique du Nord la commande d'un outillage pour traiter les dattes en vue de leur exportation », il leur est impossible de répondre à de telles demandes sans renseignements plus précis. Pour l'industriel qui désire acheter du matériel (neuf ou d'occasion), la première règle à suivre est donc de connaître ou d'apprendre les *caractéristiques exactes* qu'il lui faudra exiger pour faire face à ses besoins précis. Il lui sera d'autant plus facile de découvrir l'outillage voulu que ses connaissances seront précises. Dans les pays sous-développés, il arrive parfois que l'on tombe sur du matériel inutilisé, commençant déjà à rouiller dehors, témoignant ainsi en silence que quelqu'un n'avait pas su exactement ce dont il avait besoin.

Les connaisseurs en matériel et en outillage s'exposeront tout autant à un échec s'ils ne sont pas familiarisés avec les conditions du marché propres aux pays sous-développés. Parfois, les usines que des sociétés américaines y ont montées sont trop grandes. La revue « Business Week », dans son numéro du 24 décembre 1960 (pages 57 et 58), rapporte que les entreprises américaines, habituées à l'industrie « presse-bouton » et à la production de masse, ont dû apprendre à « penser petit » au Mexique et se rappeler « comment elles s'y étaient prises aux Etats-Unis vers le début du siècle ». Ainsi, Diamond Alkali, « après quelques recherches dans le passé », a monté une petite usine de D.D.T., qui produit de 6 à 7 tonnes par jour, alors que « pour faire un bénéfice, tout le monde nous avait dit qu'il nous fallait une capacité de production minimale au moins 5 fois plus élevée que celle que nous avons ».

Pour surmonter les inconvénients d'une connaissance unilatérale, certains entrepreneurs locaux, dirigeant des usines dans des pays sous-développés, engagent des directeurs ou des conseillers étrangers qui les aident à se procurer et à faire fonctionner du matériel d'occasion utilisable, tandis que les firmes américaines (et autres) qui possèdent des usines dans les pays sous-développés, engagent du personnel originaire des pays dans lesquels elles opèrent dans la mesure où il connaît les conditions des marchés locaux. L'usine « Altos Hornos », qui produit du fer et de l'acier à Monclova (Mexique), illustre à merveille le succès remporté par de telles méthodes. Avec l'aide de son Directeur Général, citoyen américain d'une grande valeur et qui possède une grande expérience, deux hauts fourneaux, un laminoir et d'autres machines usagées ont été achetés aux Etats-Unis, reconstruits au Mexique et incorporés à l'usine « Altos Hornos ». Depuis la deuxième

guerre mondiale, époque à laquelle l'usine a commencé à tourner, elle s'est montrée compétitive par rapport aux autres aciéries mexicaines et sa capacité s'est élevée d'environ 100 000 tonnes de lingots à plus d'un million de tonnes. 20 à 30 % de l'outillage de cette usine avait été acheté « d'occasion ».

On trouve un autre cas de rapprochement heureux entre des connaissances techniques, une parfaite compréhension des conditions économiques locales et l'utilisation d'un matériel usagé, dans les entreprises dont les actions sont partagées entre des nationaux et des étrangers. La Compagnie « Industrias Kaiser Argentina » (I.K.A.) en est un exemple : dans cette entreprise en participation, la société Kaiser des Etats-Unis, le Gouvernement argentin et un groupe d'actionnaires privés d'Argentine possèdent chacun 1/3 des parts. L'apport de la Société Kaiser a consisté en machines usagées provenant de son usine de Willow Run, évaluées à 13 millions de dollars par des experts indépendants, sans compter les frais de transport de ces machines en Argentine. L'usine, qui a une capacité de montage de 60 000 automobiles et emploie 9 000 personnes, s'est avérée une affaire rentable. Dans une autre entente du même genre, la société « Firestone Tire and Rubber » s'est associée à une firme indienne de produits chimiques et synthétiques, la « Synthetics et Chemical Ltd. », pour construire la première usine de caoutchouc synthétique de l'Inde. La firme indienne vient récemment d'acheter d'occasion au Gouvernement américain une usine de butadiène située à Louisville (Kentucky). Cet achat a été rendu possible par l'attribution à l'Inde d'un crédit de presque 4 millions de dollars par l'Export-Import Bank.

Comment procéder soi-même

Si, toutefois, un chef d'entreprise, dans une économie en voie de développement, ne peut pas ou ne veut pas s'associer à une firme étrangère, il existe pour lui d'autres manières d'acquérir du matériel et de l'outillage usagés. S'il sait *exactement* ce qu'il désire et s'il peut remplir les conditions fixées d'après les termes de la loi d'aide mutuelle de 1954, il peut faire la demande de ce dont il a besoin en suivant la filière officielle créée dans ce but dans son pays. Cependant, le grand problème a été jusqu'ici de trouver le matériel demandé dans ce qui était disponible. Il est probable qu'il devra attendre un certain temps avant que le matériel particulier qu'il demande soit disponible dans les surplus du gouvernement américain.

Il peut aussi essayer de découvrir la machine ou l'élément d'outillage qui lui manque par des voies non officielles. Bon nombre de revues techniques dressent la liste des matériels et des outillages usagés disponibles, et les associations professionnelles des différentes industries peuvent aider à

trouver des matériels particuliers. Lorsqu'une ambassade américaine lui signale les besoins *spécifiques* d'un acheteur étranger, le Département américain du Commerce essaie de le mettre en relation avec un fournisseur de confiance qui pourra lui procurer l'équipement usagé qu'il recherche. Il y a également aux Etats-Unis plusieurs centaines de fournisseurs établis et dignes de confiance qui font le commerce des machines usagées, et sont, pour la plupart, intéressés par l'exportation. Cependant, l'acheteur venant d'un pays sous-développé doit autant que possible éviter les « brocanteurs », qui passent leur temps à chercher un acheteur ou un vendeur pour la machine, l'usine ou tout autre équipement d'occasion qu'ils ont pu découvrir par hasard. Etant donné que leur but est simplement d'agir en qualité d'intermédiaires et de provoquer la rencontre d'un acheteur et d'un vendeur pour une seule transaction, plutôt que d'établir une clientèle régulière, et que, d'autre part, ils connaissent mal ce qu'ils vendent, les transactions qui se font sous leurs auspices doivent être conduites avec d'extrêmes précautions.

Dans certains pays, par l'intermédiaire d'importateurs travaillant en qualité d'agents réguliers pour le compte d'entreprises étrangères, un acheteur peut se procurer des machines usagées de bonne qualité, mais les résultats obtenus dépendent de la mesure dans laquelle le vendeur ou l'importateur sont prêts à garantir le matériel ou l'outillage en question. Il existe toutes sortes de garanties pour les machines usagées : garantie que la machine fonctionnera « à la satisfaction de l'acheteur », ou garantie que les pièces défectueuses seront remplacées, etc. Cependant, du point de vue de celui qui achète à l'étranger, la meilleure garantie est celle qui certifie que les machines ou l'outillage feront le travail demandé ou bien seront remplacés par une autre machine ou partie d'outillage qui le feront.

Certains fabricants de matériel neuf vendent également des machines ou des outillages usagés de leur propre fabrication, qu'ils ont reconvertis ou reconstruits. C'est là une source particulièrement recommandable, car l'acheteur obtient généralement une garantie, et peut espérer pouvoir se procurer des pièces de rechange pour les machines remises en état. Beaucoup de fabricants qui ne vendent que des machines ou des outillages neufs connaissent ceux de leurs clients qui projettent de renouveler leur matériel. Ces fabricants sont donc bien placés pour diriger les acheteurs éventuels de machines usagées vers les meilleures sources d'approvisionnement. De temps en temps, le gouvernement américain procède aussi à la vente aux enchères de matériels et d'outillages en surplus par un système d'offres sous pli cacheté. L'annonce de ces ventes aux enchères est largement diffusée et tout le monde peut s'inscrire sur la liste pour en être directement averti. Dans certaines circonstances, il est également possible de négocier la vente d'outillages d'occasion. Enfin, un grand nombre d'usines disposent de vieilles machines qui restent inutilisées et qu'elles seraient heureuses de vendre.

Puisque l'état d'une machine ou d'un élément d'outillage peut consi-

dérablement varier, celui qui les achète a tout intérêt à engager un expert qualifié et neutre pour examiner le matériel dont il envisage l'achat. Il existe plusieurs sociétés renommées et dignes de confiance, dont l'activité principale est d'inspecter, essayer, juger et garantir les outillages de tous genres. Parfois, celui qui a fabriqué l'outillage, si on peut le retrouver, accepte de faire ce travail, et pour certains types de matériel, les chaudières par exemple, les compagnies d'assurances peuvent être compétentes. Ce genre de service entraîne un coût supplémentaire généralement faible par rapport aux avantages qu'il présente.

Toutefois, même un bon expert ne peut déterminer exactement la valeur d'une pièce de machine ou d'outillage d'après son seul aspect. Pour évaluer correctement les possibilités et les faiblesses d'une machine, il faut l'essayer en la faisant tourner à plein régime, et lui faire accomplir un cycle complet d'opérations conformément à une gamme d'essais établie (comme cela a été mis en pratique par le Département américain de la Défense), de manière à voir la précision de la machine à des stades importants déterminés. L'essai à plein régime est particulièrement important si l'on demande à la machine un travail de très grande précision.

L'acheteur doit aussi déterminer si, d'une part, la machine est susceptible de recevoir un outillage annexe — et si, d'autre part, elle est équipée d'un ensemble complet d'accessoires et d'outillages annexes. Sans cela, la machine peut n'être d'aucune utilité pour le but que se propose l'acheteur. Il manque souvent des pièces essentielles et des accessoires aux machines vendues « telles quelles », y compris celles qui proviennent des surplus américains.

L'acheteur qui procède seul pour acquérir un outillage usagé, doit aussi s'assurer que celui-ci peut être démonté, emballé, transporté et remonté sans dommages. Le fait qu'un outillage a bien fonctionné à son emplacement d'origine n'implique pas nécessairement qu'une fois démonté, puis remonté dans un nouvel endroit, il sera en mesure de fonctionner aussi bien qu'avant. Lorsqu'il s'agit d'un tour, d'une perceuse, d'une machine à rectifier, ou de toute autre machine aussi simple, les difficultés peuvent ne pas être bien grandes. Cependant, lorsque l'outillage « de seconde main » se compose d'un ensemble complexe d'unités multiples tel que haut-fourneau, laminoir, installation chimique (à ne pas confondre avec de simples unités indépendantes tels que des récipients, bacs ou réservoirs, en acier inoxydable), ou une usine de torréfaction, les travaux d'expertise, de démontage, d'emballage, de transport, de révision et de remontage prennent l'ampleur d'une opération capitale entourée de risques plus importants que ceux que peuvent assumer la plupart des acheteurs des pays sous-développés. Il peut être nécessaire de reconstruire presque totalement le haut-fourneau ou le laminoir; l'installation chimique peut s'être corrodée; et pour sauver l'installation de torréfaction, il faudra peut-être abattre partiellement le bâtiment qui l'abritait pour le reconstruire une fois l'installation

déménagée. Ce ne sont pas là des hypothèses : tous ces exemples se sont effectivement produits.

Conclusion

Nous pouvons conclure que, du fait de la modernisation de l'industrie américaine, il sera possible de se procurer, dans les 5 années à venir, de grandes quantités de matériel et d'outillage usagés. L'accroissement du nombre de machines semblables disponibles permettra aux économies en voie de développement de se procurer et d'utiliser plus facilement qu'avant un outillage de « seconde main » qui aidera à leur industrialisation. Si, dans certains cas, les pays sous-développés pourront utiliser, avec efficacité, un outillage neuf et moderne, dans certains autres ils pourront utiliser avec la même efficacité du matériel usagé, dépassé dans les pays industriels les plus avancés. L'utilisation d'un tel outillage n'implique pas nécessairement une « technologie rétrograde ». En effet, les machines usagées peuvent introduire des perfectionnements plus faciles à assimiler par les économies en voie de développement que les perfectionnements plus poussés des machines plus récentes et plus automatiques. Dans des circonstances appropriées, l'utilisation d'un matériel « de seconde main » s'est avérée valable dans les pays sous-développés, tout comme elle l'a fait dans les pays plus avancés.

Il faut cependant reconnaître que l'acquisition des types désirés de matériel à des prix intéressants comporte des problèmes et des risques. C'est une tâche qui demande l'intervention d'experts, souvent fort rares dans les pays sous-développés. Pour l'acheteur éventuel, c'est par conséquent une bonne chose que de faire appel à un employé de valeur, un associé, ou de rechercher l'assistance d'une personne impartiale et qualifiée pour l'aider à choisir l'outillage dont il a besoin dans le but qu'il recherche, et pour lui assurer qu'il fonctionne parfaitement et est capable de faire le travail requis.

Bibliographie

- En plus des citations faites dans le texte, voir :
- Andres SHONFIELD, *The Attack on World Poverty*, Chatto and Windus, London, 1960, p. 163-166.
- Robert MORROW, « Technico », *International Development Review*, vol. II, n° 2, octobre 1960, p. 36-37.
- « Idle U. S. Machinery Explored as Hidden Asset for Economic Aid », *Economic World*, vol. 3, n° 2, février 1961, p. 1.
- Second-Hand Machines and Economic Development*, Netherlands Economic Institute, Rotterdam, mai 1958.
- « Modernization of Small Industries in Asia », *Economic Bulletin for Asia and the Far East*, vol. XI, n° 1, juin 1960, p. 36.
- Frank KOWALSKI, Member United States Congress (Connecticut), *The Developmental Machinery and Tool Bank*, polycopié, p. 6.

LA STRATÉGIE DU DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE

par Albert O. HIRSCHMAN

New Haven, Yale University Press,
1958, reprinted 1959, 1960, p. (XIII) et 217, \$5.00 ;
paperbound, 1961, \$1.45.

*Il s'agit d'un résumé
du livre préparé par l'au-
teur.*

[Il s'agit d'un des ouvrages les plus connus et les plus discutés qui ont été publiés au cours de ces dernières années sur la théorie du développement économique. Comme le professeur Hirschman le fait ressortir dans ce résumé des points essentiels de son livre, on y trouvera grand nombre de suggestions pratiques s'adressant aux responsables des plans de développement et aux cadres administratifs, en même temps que des aperçus théoriques importants s'adressant aux économistes de profession et à l'élite intellectuelle des pays sous-développés. (N.D.L.R.)]

L'économie politique s'intéresse principalement au problème des ressources rares; le développement des pays à faibles revenus devrait donc être particulièrement le domaine dans lequel le raisonnement économique peut s'appliquer avec utilité. Mais dès le début de leur étude, les économistes intéressés à ce développement se sont divisés sur la question suivante : quelle est la pénurie principale ou primordiale dans les pays les moins développés ? S'agit-il des ressources naturelles, des capitaux, de l'esprit d'entreprise ? Est-ce une question d'enseignement, de main-d'œuvre et de technique ? Est-ce l'absence de toute tradition dans le domaine de l'application des lois et dans celui de l'administration publique, aussi élémentaire soit-elle ? ou enfin est-ce tout cela à la fois ? A mesure que l'on découvrait un nombre toujours plus grand de facteurs, de conditions et de ce qu'on appelle des « nécessités préalables » au développement, la tâche paraissait de plus en plus désespérée. Heureusement, cependant, un examen plus approfondi de ces diverses théories permit d'avoir un point de vue plus

optimiste. Car, quiconque était convaincu de la supériorité de l'un de ces facteurs, avait généralement tendance à montrer que, si ce seul facteur pouvait être créé d'une manière quelconque, alors les autres facteurs — considérés à tort comme fondamentaux par les autres — suivraient sans grande difficulté. Ceux qui pensent que les capitaux sont essentiels démontrent que ceux-ci peuvent remplacer ou produire les ressources naturelles; ceux qui croient au rôle fondamental de l'esprit d'entreprise montrent qu'une fois que nous avons formé ou importé une minorité de gens audacieux et résolus, l'obtention de capitaux n'est plus un problème.

L'accumulation de ces diverses théories tend à faire naître des doutes quant à la rareté réelle ou à l'absence totale de l'un quelconque de ces éléments; en fait, on peut croire plutôt que le développement n'est pas tant freiné par l'absence réelle de facteurs déterminés, que par les difficultés subjectives que l'homme croit rencontrer pour mobiliser les ressources naturelles, les capitaux, l'esprit d'entreprise, etc., qui existent en puissance et peuvent être produits par divers moyens de pression, méthodes d'enseignement, ou mécanismes psychologiques. Mon but principal est donc de décrire ces méthodes et ces mécanismes.

J'essaierai d'abord de comprendre comment se fait réellement le développement, ou plus simplement, comment une étape en appelle une autre. Ne croyez pas que je me préoccupe de ce qui *devrait* être fait; je tenterai plutôt d'analyser comment les sociétés sous-développées sont poussées à des actions de développement qui rassemblent leurs diverses ressources latentes. Ce qui est surtout nécessaire à ces dernières, c'est précisément un *catalyseur*. Pour des raisons qu'il serait trop long d'exposer ici, je considère que ce qui manque essentiellement à ces sociétés, c'est ce catalyseur, ou, en d'autres termes, la capacité de prendre des décisions pour leur développement.

Si c'est bien là le cas, vous comprendrez immédiatement que l'on doit se montrer sceptique sur la nécessité d'une croissance équilibrée. Ce dernier terme signifie un effort de développement mené simultanément sur un large front, dans tous les secteurs d'une économie; ou, dans une version encore plus large de la théorie, cela signifie qu'un grand nombre d'activités nouvelles doivent être lancées en même temps, de sorte qu'un marché puisse être créé, pour l'ensemble des produits de ces activités, par l'intermédiaire des nouveaux revenus qui auront été distribués. Bien que ce schéma soit intellectuellement des plus satisfaisants, il exige beaucoup de cette ressource si rare, — la faculté de prendre des décisions conscientes et réfléchies. Si l'on désire, au contraire, user au minimum de cette ressource, on est obligé de regarder avec intérêt et compréhension les déséquilibres qui apparaissent invariablement au cours d'un processus de développement. Ces déséquilibres servent-ils un but? Ont-ils une fonction? Représentent-ils pour ces sociétés une façon de susciter une volonté de développement plus grande que celle qui résulterait de décisions imposées devant être prises quelle que soit la position consciente des responsables à leur égard?

Mon intention est de rechercher tout ce qui stimule le développement et le pousse d'une étape de croissance à l'autre. Les économistes se sont traditionnellement attachés au sujet en montrant qu'une nouvelle activité engendre un revenu, que ce dernier crée l'épargne, et que cette épargne, à son tour, rend possible la naissance de nouvelles activités. Mais, outre ce mécanisme d'expansion, il existe bien d'autres liens plus directs et peut-être plus puissants entre les étapes successives d'une croissance économique. Lorsque nous sommes amenés à choisir entre deux investissements possibles, notre choix doit être principalement déterminé par la réponse à la question suivante : lequel de ces deux investissements, une fois réalisé, ouvrira plus facilement la voie à la réalisation d'un autre investissement ?

C'est de ce point de vue que j'ai développé ce que j'appelle « l'exemple du désordre optimal », dont le but est de montrer qu'une certaine forme de désordre — qui est une des formes du déséquilibre — peut se justifier dans un processus de développement.

Comme on l'a vu, nos recherches ont abouti à une liste désespérément longue de « nécessités préalables » au développement économique, dont la gamme s'étend des moyens de communications insuffisants jusqu'aux tendances, attitudes ou aptitudes psychologiques de base. Mais bien des pays sous-développés ont la déconcertante habitude d'ignorer l'absence de ces « nécessités préalables » et de mettre un certain temps avant de leur accorder de l'importance. Ils inversent un ordre qui nous semble naturel, mais ce désordre, qui leur fait sauter une étape, pour la remettre rapidement en place un peu plus tard, peut être réellement efficace, car, en fin de compte, il évite d'avoir à prendre une décision.

L'intérêt que je porte à la croissance déséquilibrée est étroitement liée à cet aspect de la question. Ceux qui insistent sur l'importance d'une croissance équilibrée ont apporté une contribution importante en reconnaissant que les différentes formes d'investissements et d'activités économiques dépendent les unes des autres, mais ils ont tiré de cette découverte la conclusion trop facile que ces activités interdépendantes doivent être mises en œuvre simultanément. Il est vrai que les automobiles ne servent pratiquement à rien sans routes à grande circulation, et que les grandes routes modernes n'offriraient guère d'utilité sans véhicules. Mais cela ne veut pas dire que la seule façon dont nous puissions améliorer notre système de communication soit de développer simultanément et dans des proportions appropriées l'industrie automobile et le réseau routier. Pourquoi ne pas tirer parti du stimulant que l'expansion de l'un des secteurs exerce sur l'expansion de l'autre ? En d'autres termes, je ne nie d'aucune manière la corrélation qui existe entre les différents secteurs économiques, et sur laquelle la théorie d'une croissance équilibrée a beaucoup insisté. Je propose que nous examinions à fond ce qui lie ces activités corrélatives. Comme dans l'atome, il y a là une somme d'énergie considérable qui peut être et qui est en fait utilisée à la constitution de « noyaux » de développement économique. *Par*

la suite, ces noyaux semblent n'avoir jamais pu être séparés un seul instant, alors qu'en fait ils n'auraient jamais pu être assemblés si l'on n'avait trouvé par accident, par instinct, ou intention raisonnée, une solution suivie, c'est-à-dire une croissance progressive mais déséquilibrée.

En d'autres termes, considérer une croissance déséquilibrée revient à se pencher sur l'évolution du développement *dans ses moindres détails*. Mais il est peut-être temps que nous procédions justement ainsi.

Dans la pratique, l'opposition entre développement équilibré et développement déséquilibré, et par là-même parveoir à saisir la réalité au lieu choisir toujours une forme quelconque de déséquilibre. Mais une fois débarrassés de nos préjugés contre le déséquilibre, nous pouvons commencer à raisonner à son sujet, à différencier les diverses sortes et variétés de développement déséquilibré, et par-là même parvenir à saisir la réalité au lieu de la décrier de façon insensée.

Le sujet n'ayant pas du tout été étudié de manière systématique, les économistes se sont arrêtés à une seule forme de déséquilibre et s'y sont généralement bornés. Il s'agit du cas où les moyens de base, tels que l'enseignement, les communications ou l'énergie, ont été développés plus que le demandaient l'industrie, l'agriculture et le commerce existants, dans l'espoir que ces dernières activités se développeraient dans le sillage des moyens de base. Très souvent dans l'histoire des pays industriels occidentaux, et particulièrement lorsqu'il s'est agi des chemins de fer, il s'est avéré que ces espoirs étaient fondés. Mais cela ne veut pas dire que la même formule soit ou ait été partout applicable. En fait, il existe des exemples intéressants de cas où des investissements effectués dans les chemins de fer n'ont pas réussi à lancer l'économie du pays, comme pouvaient le faire espérer des précédents historiques. Au XIX^e siècle, aussi bien en Espagne qu'aux Indes, les investissements massifs réalisés dans les chemins de fer par la France et l'Angleterre ont eu des résultats décevants. Dans certaines situations, dans certaines régions ou certains pays, le type tout à fait admissible de croissance déséquilibrée qui mise sur les chemins de fer, les grandes routes ou les centrales électriques pour stimuler le trafic, peut s'avérer insuffisant. Nous devons d'abord nous assurer que l'activité économique *nécessite* ce trafic, même si celui-ci emprunte une grande route insuffisante. En d'autres termes, il peut être préférable pour la construction d'une nouvelle route de se référer au désir des usagers, plutôt que d'attendre que l'initiative privée relance l'activité industrielle après la création de nouvelles routes.

Même si cette façon de « mettre la charrue avant les bœufs » s'oppose à nos idées d'ordre et à notre conception du domaine à l'intérieur duquel l'Etat doit borner ses activités économiques, il vaut souvent mieux assurer d'abord une activité économique qui va de l'avant et la laisser ensuite révéler avec force quelle est l'infrastructure nécessaire. Je reconnais bien sûr qu'il y a des limites matérielles à cette façon d'agir, mais je pense que là aussi, il est utile de comprendre que les insuffisances et les goulots d'étran-

blement rencontrés dans les sources d'énergie, les voies de communication, l'irrigation, etc., des pays sous-développés qui croissent le plus rapidement, ne sont pas seulement dûs à la témérité et au manque d'organisation : ils constituent une étape du développement économique nécessaire qui incite à l'action avec le maximum de poids et de force.

Vous me direz alors : supposez que les routes ne soient pas améliorées ou qu'on ne pallie pas ces insuffisances d'énergie ? Cela peut arriver bien sûr, car le succès n'est pas garanti à 100 %. Mais le fait est que dans certaines sociétés et dans certains milieux, il faut des pressions plus fortes que dans d'autres : ces goulots d'étranglement et ces difficultés dont je viens de parler donnent au moins aux forces de croissance une chance de s'affirmer et peut-être de triompher. Si la société ne réagit pas devant ces dangers précis et bien présents, quelles chances aura-t-elle de percevoir et de saisir les occasions d'investir qui exigent un équilibre minutieux des revenus espérés par rapport aux dépenses prévues.

Vous remarquerez qu'à travers ces propos, j'admets a priori que l'économie est malléable et qu'elle répond aux genres et aux doses de stimulants voulus. Je ne vois d'ailleurs pas comment l'on peut entreprendre de développer un pays sans admettre ce postulat. On considère trop souvent ces stimulants et ces pressions comme de nuisibles ou même dangereux fauteurs de troubles, et non comme des auxiliaires qui permettent de faire avancer notre économie. Par exemple, dans les discussions concernant le rôle de la petite industrie dans le développement économique, on a parfois prétendu qu'il était avantageux d'encourager l'établissement de cette petite industrie à la campagne ou dans les petites villes parce que cela permet de réaliser des économies sur les principaux frais généraux (eau, énergie, stockage, etc.) qu'exigent une industrie urbaine et sa main-d'œuvre. Cette position est absolument valable si l'on admet que l'apport de capitaux est fixe. Mais si nous laissons de côté cette hypothèse, et si nous suivions la règle générale qui veut que, sur une longue période, la stratégie du développement consiste essentiellement à multiplier les stimulants qui incitent à aller de l'avant, nous serions favorables et non opposés à l'installation d'industries dans les villes, précisément parce qu'elle entraîne la constitution de capitaux supplémentaires ou complémentaires qui pourrait ne pas se produire sans cela.

Il est évident que nous voulons nous opposer ici, non pas d'une façon générale, au principe de la gestion prudente des capitaux, mais seulement à une politique qui, au nom de ce principe, réduirait le nombre des stimulants et des pressions qui favorisent la formation de capitaux supplémentaires et pourraient émaner des investissements réalisés pendant une période donnée. Une telle politique limiterait, certes, les besoins en capitaux pour la période à venir, mais elle freinerait aussi l'apport de capitaux ; finalement, elle « économiserait » donc plus sur la *formation* des capitaux que sur les capitaux eux-mêmes.

J'exposerai brièvement, comment les idées que je viens de développer peuvent être appliquées à l'analyse du processus d'industrialisation. L'interdépendance structurelle de l'économie nous fournit le genre de stimulants que nous recherchons. Toute activité qui utilise des ressources et fabrique des produits crée certains stimulants ou certaines pressions qui favorisent la production intérieure de certaines de ces ressources, ainsi que l'apparition d'activités nouvelles utilisant ses propres produits. Ces forces, que j'appellerai à dessein « réactions en chaîne montantes ou descendantes », peuvent être analysées et peut-être même utilisées consciemment pour le développement d'une économie.

Ces réactions en chaîne sont « montantes », par exemple, lorsque la fabrication de la bière donne naissance, après un certain temps, à la production intérieure de bouteilles, d'étiquettes, de capsules, et, si le sol et le climat le permettent, à la culture de l'orge et même du houblon. Il est moins facile de mettre en évidence la réaction en chaîne descendante, dans cet exemple, car la bière est un produit de consommation courante. Cependant, pour aller de la brasserie jusqu'au gosier des consommateurs, la bière peut amener la création d'un train de camions qui auront leurs conducteurs, leurs mécaniciens et leurs stations-service; les propriétaires de ces camions, et les brasseurs qui veulent pouvoir atteindre tous les coins du territoire national, feront à leur tour pression sur les autorités pour que celles-ci étendent, améliorent et entretiennent convenablement le réseau routier. On peut trouver un exemple de réaction en chaîne descendante plus facile à saisir dans la manière dont les aciéries locales ont incontestablement favorisé l'établissement d'industries sidérurgiques. Une réaction en chaîne montante peut même naître d'un changement survenu dans les techniques de distribution et de vente; par exemple par l'ouverture de magasins de détail et même de grands magasins pour remplacer les colporteurs itinérants et les petits distributeurs vendant sur les marchés locaux. Avec leur possibilité de faire un plus gros volume de ventes, les formes de distribution plus modernes ont souvent stimulé la production industrielle des biens de consommation et des denrées alimentaires destinés à ces nouveaux marchés, ce qui peut encourager, en retour, la production des denrées agricoles et des matières premières.

L'idée des réactions en chaîne montantes repose dans une large mesure sur le fait que, pour une large gamme d'activités industrielles, la taille du marché intérieur reste un facteur déterminant de la rentabilité. En bref, lorsque la demande intérieure d'un produit dépasse un certain « seuil », il devient économiquement possible et rentable de se lancer dans sa fabrication. Or s'il est vrai que la formation du capital dépend largement des stimulants, tels que ceux qui émanent des réactions en chaîne, un des objectifs de la politique de développement devrait consister à modeler le processus d'industrialisation par rapport à ces seuils de rentabilité, en essayant de les grouper dès le début du processus de développement, lorsque

la formation des capitaux ne suffit pas — et de loin — à la capacité potentielle de l'économie, et au contraire, en les espaçant dans le temps, lorsque les responsables de l'économie savent susciter et mobiliser l'épargne.

Le thème de la croissance déséquilibrée s'applique particulièrement bien dans le domaine géographique. N'importe quel observateur peut s'apercevoir que le progrès économique des pays sous-développés a tendance à se concentrer, au début, autour de certains « points de croissance », tels qu'une ou plusieurs grandes villes, ou encore une zone de ressources agricoles ou minières exportables. A partir d'un tel centre d'activité, l'expansion économique fait tache d'huile grâce aux achats et aux investissements qui y sont réalisés. Mais, outre ces effets de « rayonnement » bénéfiques, il existe aussi des « effets de polarisation » qui tendent à attirer vers ce centre d'activité la main-d'œuvre qualifiée et l'épargne des régions moins riches du pays. Le plus grand danger, peut-être, réside dans le fait qu'une fois suffisamment étendue, cette première zone risque de poursuivre sa croissance en se repliant sur elle-même, tandis que le reste du pays continuera à stagner.

Myrdal a fait grand cas de ces tendances qu'ont les riches à devenir encore plus riches, et les pauvres à rester pauvres ou même à s'appauvrir davantage. Il ne fait aucun doute que ces effets de polarisation se produisent et peuvent, dans certaines occasions, avoir plus de poids que les effets de rayonnement et entraîner la séparation prolongée du pays entre une partie « Nord » développée, et une partie « Sud » sous-développée. Est-ce là un exemple de déséquilibre qui ne contient pas son propre remède ? Peut-être, si nous ne tenons compte que des forces économiques. Mais on doit prendre aussi en considération les facteurs politiques et sociaux, qui tendront à rétablir l'équilibre. Jusqu'à un certain point, l'opinion publique sera prête à faire un effort pour aider la région défavorisée à rattraper son retard.

Il est probable que le Gouvernement dirigera cet effort plus qu'il ne l'avait fait à l'origine pour les progrès de la région favorisée, précisément parce que les effets de polarisation auront privé la région retardataire de ses éléments les plus dynamiques, et parce que les entreprises y sont probablement gérées depuis longtemps sur le mode de la petite exploitation stagnante. Les responsables de l'économie doivent s'efforcer de sentir le moment propice où doit s'opérer ce changement. L'effectuer trop tôt risquerait d'arrêter la croissance là où elle se montre le plus dynamique, en dispersant trop les investissements ; la retarder trop longtemps mettrait en danger la cohésion politique et sociale.

Jusqu'à présent, nous avons analysé comment le progrès économique peut être communiqué par une entreprise à une autre, par un secteur ou une région à d'autres secteurs ou régions, et comment on peut faire naître une nouvelle activité économique. En outre, les pays sous-développés rencontrent constamment des difficultés pour *maintenir* les activités existantes

à un niveau de rentabilité satisfaisante, et pour combattre les effets destructifs de l'arriérisme qui menacent toujours les entreprises nouvelles. Ainsi, s'offre à nous un autre domaine important de recherche : à savoir les mécanismes qui entraînent ou garantissent la croissance et la rentabilité d'une entreprise donnée. Pour ces recherches, il ne nous faut pas trop compter sur une aide extérieure, que ce soit sous la forme du stimulant de la concurrence ou que ce soit sous celle de l'accroissement rapide d'une demande provenant d'autres entreprises nées au cours d'un processus de « croissance équilibrée » ; car de cette manière, nous laisserions effectivement de côté les difficultés propres aux pays sous-développés, où la concurrence est faible et où les nouvelles entreprises restent souvent, pendant une longue période, les avant postes solitaires du progrès. Nous devons plutôt rechercher comment on peut se rapprocher du seuil de rentabilité ou trouver les moyens de l'atteindre dans les entreprises isolées, qu'elles soient privées ou publiques. Notre problème se pose en réalité de la manière suivante : quelles sont les activités pour lesquelles les pays sous-développés sont le mieux doués ?

Une des premières choses que j'ai constatée, en ce domaine, fut que les pays d'Amérique latine, dans leur ensemble, réussissaient mieux dans la gestion de leurs lignes aériennes que dans le développement de leur réseau routier. J'ai suggéré comme explication à ce phénomène que dans le cas des lignes aériennes il était difficilement possible de faire œuvre médiocre. Le personnel d'entretien et les pilotes des lignes aériennes doivent être hautement qualifiés, alors que les routes peuvent être construites par des ingénieurs, des chefs de chantier et des ouvriers moyens ou médiocres. Le manque d'entretien des routes se manifeste d'abord par l'apparition de quelques trous : il ne conduit pas immédiatement à une catastrophe comme le ferait le mauvais entretien des appareils. Ce genre de considération peut conduire à réviser les idées traditionnelles que l'on se fait sur les avantages comparés des pays moins développés. Ils sont peut-être mieux placés pour les industries où la nature du procédé utilisé ou du produit fabriqué exige une qualité et un entretien constants ; il est possible que les industries visées par ces considérations soient encore, malgré leur complexité technique et l'importance des capitaux qu'elles requièrent, la meilleure école professionnelle et industrielle de ces pays. C'est là que les techniques de travail, primordiales pour la suite du développement industriel, sont acquises puis étendues aux autres secteurs de l'économie. Il est donc mauvais, selon moi, de critiquer un Etat qui entreprend certaines activités industrielles, quand tant d'autres tâches qui sont normalement de son ressort, sont laissées de côté. Dans certains cas, la construction d'une cimenterie entreprise par un Etat peut constituer un détour nécessaire qui l'aidera en fin de compte à résoudre ses problèmes fondamentaux de législation, d'ordre public, d'administration ou d'enseignement.

Pour revenir à notre sujet, j'essayerai maintenant d'anticiper et d'élu-

der la question qu'on me posera certainement, à savoir : « Préconiserez-vous réellement le déséquilibre si l'on vous demandait de conseiller un service de développement ? » Je pense avoir répondu à cette question dans mon livre en disant que nous devons tous nous considérer à la fois comme créateurs de déséquilibre et restaurateurs d'équilibre. Préconiser une croissance équilibrée sans avoir conscience de cette double fonction reviendrait pour l'économiste à faire comme l'ingénieur qui, « ne s'en tenant qu'à ses plans », refuserait de jamais se salir les mains. Dans le processus du développement, chaque décision revient à créer un déséquilibre ou à en corriger un, et souvent même à faire les deux. Une fois ceci reconnu, nous pouvons commencer à rechercher les déséquilibres qui favorisent sans cesse la croissance, et ceux qui, au contraire, la mettent en danger, selon les circonstances.

D'autres conséquences pratiques peuvent être tirées des idées que je viens d'esquisser :

Voyons tout d'abord, celles qui concernent le temps et l'énergie que les économistes ou les sociologues doivent consacrer aux travaux de développement auxquels ils participent. A mon avis, ceux-ci doivent s'appliquer à découvrir les travaux et les réformes qui deviendront *bientôt* nécessaires, et ne pas trop se préoccuper à l'avance de toutes les répercussions possibles de ces entreprises ni des difficultés qu'elles feront surgir. L'opposition entre plan de développement et absence de plan est beaucoup moins tranchée que bien des planificateurs le croient. Était-ce un manque de planification lorsque les États-Unis ont développé l'industrie automobile sans s'occuper au même moment du contrôle de la pollution de l'air par les gaz d'échappement de millions de voitures ? Et pourtant parfois, me semble-t-il, nous pensons que c'est le rôle propre du planificateur de dire : « Vous ne pouvez faire cela, car cela entraînera telles difficultés ou telles pénuries », de même que cela a été longtemps le rôle du conseiller financier de dire : « Vous ne pouvez faire cela, car cela conduirait à l'inflation ».

Nous devons nous rendre compte que bien des difficultés prévisibles doivent être *expérimentées comme telles* avant que la société ne s'y attaque sérieusement ; et, dans une société qui évolue rapidement, le seul moyen d'identifier correctement les difficultés et de leur trouver un remède approprié est souvent de buter contre elles.

En second lieu, même lorsque nous concevons des projets complexes, dont le succès final dépend de la conjonction de leurs différentes composantes, — les projets de développement des vallées à des fins multiples en sont un exemple — nous devons toujours penser en fonction d'une solution « numéro deux » plutôt qu'en fonction de la solution idéale qu'il est peu probable de réaliser. Faire reposer tout un projet sur la mise en place simultanée de différents facteurs risque d'amener une troisième solution mort-née qui pourrait fort bien faire échouer tout le projet. Par exemple, lorsqu'on construit un nouvel aéroport, il vaut mieux bien sûr terminer en

même temps la piste d'atterrissage et la gare aérienne. Mais si on ne peut en espérer tant ou si l'on est à court de fonds à ce moment-là, il vaut sûrement mieux commencer par la piste d'atterrissage que par le bâtiment qui risquerait de demeurer dans une splendeur solitaire et inutile pendant de nombreuses années. La piste d'atterrissage, elle, peut au moins servir, même sans gare aérienne.

Enfin, les promoteurs ou les conseillers en politique économique ne doivent pas être obsédés par un obstacle, une nécessité préalable ou par des règles d'urgence toutes faites. Comme nous l'avons vu, les obstacles se contournent et les nécessités préalables peuvent être réalisées par la suite. Retenons la leçon des ingénieurs qui ont récemment découvert que dans certaines opérations de fabrication contrôlées, il n'y a pas de « meilleure marche à suivre ».

Je me rends parfaitement compte que mes conclusions peuvent être désagréables pour les responsables de l'économie des pays sous-développés eux-mêmes. Au courant des difficultés, des tensions et des déséquilibres avec lesquels ils doivent se battre sans cesse, ce qu'ils veulent seulement c'est croire de tout leur cœur qu'il existe une formule qui, suivie au pied de la lettre, leur permettra d'échapper à cette réalité désagréable et discordante, et les conduira à une croissance harmonieuse et équilibrée. Il est tentant pour le conseiller étranger (qui n'est qu'un homme après tout) de profiter de cet état d'esprit pour se présenter comme une sorte de guérisseur qui a dans son sac une foule de remèdes merveilleux. Néanmoins, je crois que la vraie tâche des sociologues est d'aider les « leaders » des pays sous-développés à faire le tour de leur propre expérience pour y chercher, au lieu de la rejeter complètement, les fils conducteurs de la stratégie la mieux adaptée à leur propre milieu.

Ouvrages récents sur le développement économique

Walter Krause, « *Economic Development, The Underdeveloped World and the American Interest* » ; San Francisco, Wadsworth publishing Co., Inc., 1961, pp. XIV et 524. Walter Krause, professeur d'Économie à l'Université d'État de l'Iowa, s'est penché plus sur les actions qui peuvent être entreprises pour accélérer le progrès des pays en voie de développement que sur les obstacles s'opposant à une croissance économique plus rapide. Divisant son étude en deux parties, l'auteur considère le problème, en premier lieu, du point de vue des besoins et des limites des pays sous-développés, et, en second lieu, du point de vue des intérêts et des possibilités des États-Unis.

Adamantios Pepelasis, Leon Mears, and Irma Adelman, « *Economic Development, Analysis and Case Studies* » ; New York, Harper and Brothers,

1961, pp. VIII et 620. Préparé respectivement par trois économistes de l'Université de Californie, de San-Francisco State College et de Stanford University, cet ouvrage contient d'abord des chapitres traitant séparément des principaux facteurs du développement économique — ressources humaines et naturelles, capitaux, technologie et esprit d'entreprise ainsi que contexte socio-culturel. Cependant, la majeure partie de l'ouvrage consiste en études de cas par pays, écrites par différents auteurs et portant sur le Congo, l'Ouganda, le Brésil, le Chili, le Mexique, la Chine, l'Inde, l'Indonésie, la Turquie, la Grèce, la Yougoslavie et la Nouvelle-Zélande.

« *Essays in the Quantitative Study of Economic Growth* », offerts à Simon Kuznets à l'occasion de son soixantième anniversaire ; volume IX, n° 3, avril 1961, de « *Economic Development and Cultural Change* », University of Chicago, Bert F. Hoselitz, Acting Editor. Les 16 essais de ce volume ont été écrits par d'anciens étudiants et amis de Simon Kuznets qui est l'un des meilleurs spécialistes mondiaux de la croissance économique. Traitant à la fois des aspects historiques et techniques de la croissance économique, ces essais comportent une très grande variété de sujets et de problèmes offrant des possibilités d'analyse quantitative. On trouvera également dans cet ouvrage une bibliographie complète des œuvres de Kuznets à ce jour.

Édité par Howard S. Ellis and Henry C. Wallich, « *Economic Development for Latin America ; Proceedings of a Conference held by the International Economic Association* » ; London, Macmillan et Co., Ltd, New York, St Martin's Press, 1961, pp X et 479. Compte rendu d'une conférence sur le développement économique de l'Amérique latine, ce livre contient les rapports présentés par d'éminents économistes des Etats-Unis et de l'Amérique latine, des résumés, des discussions de ces rapports. Parmi les sujets traités on peut noter : Théorie du développement économique de l'Amérique latine ; Planification nationale ; Inflation et croissance équilibrée ; Divers aspects du rôle de la formation du capital ; Problèmes de commerce international et d'accords commerciaux ; Rôles comparés des investissements étrangers publics et privés ; Agriculture contre industrie dans le développement économique, etc.

Édité par Eastin Nelson, « *Economic Growth, Rationale, Problems, Cases* » ; Austin, University of Texas Press, 1960, pp. XV et 288. Composé d'études dues à des chercheurs et à des économistes internationaux des Etats-Unis, du Mexique et de l'ECLA ainsi que de leurs commentaires, cet ouvrage rend compte d'une conférence sur le développement économique organisée par l'université du Texas. Ces études traitent en particulier des rapports entre l'histoire économique et les problèmes actuels de développement, de la théorie et de la pratique de la croissance équilibrée, du rôle de l'inflation, de la politique et des programmes de développement ; elles comprennent enfin des analyses de cas sur l'Argentine, le Mexique, l'Inde et la Yougoslavie.

Bernard Okun and Richard W. Richardson, « *Studies in Economic Development* » ; New York, Holt, Rinehart and Winston, 1961. pp. IX et 498. Ce livre est un choix de textes sur le développement économique tirés des œuvres d'éminents érudits passés et présents. On trouvera d'abord des sélections d'Adam Smith et de David Ricardo, puis de Joseph Shumpeter et de Ragnar Nurkse pour arriver ensuite à des spécialistes contemporains tels que W. Arthur Lewis, Albert O. Hirschman, Walter Heller, etc. Les passages choisis sont suffisamment longs pour donner une idée valable des vues des auteurs ; ils sont divisés en sections traitant des théories et des modèles de croissance ; des expériences de développement contemporaines ; de la signification et de la mesure de la croissance ; des facteurs concernant le développement économique ; du rôle des valeurs et des institutions ; ainsi que des politiques et des programmes de développement.

Noël Drogat, « *Pays sous-développés et Coopération technique* » ; Paris, Editions Spes, 1959, 193 pages, illustrations, bibliographie. Clairement rédigé en un langage non technique, ce livre, paru sous l'auspice d'une maison d'édition catholique, est centré sur le rôle de l'assistance technique dans la résolution des difficultés soulevées par les problèmes économiques et sociaux des pays sous-développés. On y trouvera une brève énumération de quelques associations françaises qui s'intéressent au développement économique et aux problèmes sociaux s'y rapportant, ainsi qu'une bibliographie.

QUELQUES EXEMPLES DU CHOIX DE LA TECHNOLOGIE DANS LES PROGRAMMES DE MAIN-D'ŒUVRE

par Theodore GEIGER *

(Extraits d'une conférence donnée aux auteurs de programmes de main-d'œuvre pour les pays sous-développés à la National Planning Association à Washington, D.C., sous le patronage de l'U.S. Department of Labor.)

*Ceci est un résumé de
la conférence précitée.*

Le sujet sur lequel on m'a demandé de parler est : « Le choix de la technologie pour la détermination des objectifs d'emploi dans les programmes de développement économique. »

Comme vous n'êtes pas sans le savoir, ces dernières années ont vu se développer tout un ensemble de théories hautement mathématiques et abstraites concernant le problème du choix de la technologie. Mais je ne vais pas vous faire un exposé technique et mathématique sur ce sujet. Au contraire, je vais vous proposer quelques exemples concrets dont nous pourrions dégager quelques règles empiriques pratiques.

Il sera plus simple d'expliquer la nature du problème soulevé par le choix de la technologie en le scindant en deux grandes parties comportant chacune deux sous-parties.

En premier lieu : « Dans quelles conditions doivent se faire les investissements dans les activités et les industries exigeant une main-d'œuvre nombreuse ? » Avec les deux questions subsidiaires suivantes : « l'investissement exigeant une main-d'œuvre nombreuse doit-il avoir pour but d'employer le plus grand nombre possible d'ouvriers non qualifiés ; ou bien d'employer surtout la main-d'œuvre qualifiée ou semi-qualifiée qui existe déjà ou qui est susceptible d'être rapidement formée ? »

Deuxièmement : « Dans quelles conditions doit-on investir dans les

1. Theodore Geiger est Directeur des Etudes internationales à la National Planning Association.

activités et les industries qui nécessitent de gros capitaux ? » Avec les deux questions subsidiaires suivantes : « l'investissement en capitaux doit-il être réalisé en machines et outillages ultra-modernes, spécialisés et à grand rendement ; ou plutôt en machines et outillages moins productifs, moins spécialisés ou à usages multiples, voire même d'occasion ? »

La seule réponse globale que je puisse donner c'est que cela dépend du contexte propre à chaque cas. Chaque pays constitue un problème particulier pour toutes sortes de raisons.

Tout d'abord, son histoire et sa culture sont inévitablement quelque peu différentes de celles de tous les autres pays, même s'il est possible de grouper les pays en un certain nombre de grandes zones ayant en commun une histoire et une culture similaires. Bien que ce soient tous des pays d'Amérique latine, le Brésil est fort différent de l'Argentine, l'Argentine du Pérou, et le Pérou de Costa Rica. De même, le Nigéria et le Ghana sont tous deux des pays ouest-africains, mais ils diffèrent fortement l'un de l'autre à certains égards — politiquement, socialement, idéologiquement. En particulier, chaque pays se distingue par la nature de son système économique — le degré selon lequel il dépend encore de son agriculture de subsistance ; le degré auquel il est parvenu dans l'exploitation de ses autres ressources naturelles, ou même dans l'inventaire de ses ressources ; son degré d'urbanisation, et la nature du rôle que les villes et les zones urbaines jouent dans sa vie économique nationale ; son degré de dépendance vis-à-vis du commerce étranger, et, finalement, le degré et le genre d'industrialisation qui peuvent déjà exister.

Ensuite, les caractéristiques économiques d'un pays présentent un autre groupe de variables qui intéressent plus particulièrement les responsables des programmes de main-d'œuvre dont vous faites partie. Elles concernent, par exemple, la nature de la main-d'œuvre ouvrière, son degré de formation, les qualifications qu'elle possède, son attitude envers le travail et le loisir, la période de temps depuis laquelle elle a quitté la terre, ainsi que l'étendue et la nature des liens qu'elle maintient avec les valeurs et les institutions rurales, etc.

Tous ces facteurs économiques et sociaux constituent ce qu'on peut appeler les considérations générales fondamentales, que l'on doit garder présentes à l'esprit dans le choix de la technologie. En outre, il y a d'autres considérations spécifiques dont je parlerai dans un moment. Auparavant, cependant, permettez-moi d'essayer de vous montrer, par un exemple, comment ces facteurs généraux peuvent jouer un rôle important dans l'établissement des programmes de main-d'œuvre à la fois pour l'ensemble du pays et pour l'entreprise privée.

Prenons le problème de l'absentéisme et du « turn over » dans la main-d'œuvre ouvrière des pays en voie d'industrialisation. Les taux d'absentéisme et de rotation sont à peu près aussi élevés en Afrique tropicale qu'en Amérique latine dans les pays parvenus à des niveaux comparables

d'industrialisation ; mais les causes diffèrent considérablement entre ces deux continents.

En Amérique latine, l'une des principales causes de l'élévation des taux d'absentéisme et de rotation réside dans le fait que les travailleurs recherchent constamment un meilleur logement ou un logement situé plus près de l'usine ; ou bien, inversement, un meilleur emploi ou un emploi plus proche du domicile ou offrant des moyens de communication plus commodes. Ainsi, il y a un rapport direct entre le logement et le rendement industriel dans la plupart des pays d'Amérique latine, tout comme aux Etats-Unis et en Europe. En Afrique tropicale, d'autres considérations prennent plus d'importance. Ce qui ne veut pas dire que le problème du logement ne joue aucun rôle dans l'absentéisme et le « turn over » africains. Il en joue un, mais en aucun cas du même ordre, en partie parce que les logements sont fournis par la plupart des entreprises industrielles ou minières, quelle que soit leur dimension. Cependant, même lorsque le logement est ainsi fourni à l'usine, la mine, ou la plantation, l'absentéisme et le « turn over » sont très élevés. Les principales raisons en sont d'abord l'influence continue de la société tribale — à la fois à cause des satisfactions familiales qu'elle procure et du fait que, dans de nombreux cas, femmes et enfants restent au village — et, en deuxième lieu, la plus grande valeur que le loisir et les activités non économiques ont dans la plupart des cultures africaines par comparaison avec le travail économiquement productif au sens occidental. Ainsi, la réduction du taux d'absentéisme et de rotation posent un problème beaucoup plus complexe en Afrique qu'en Amérique latine.

Toutes choses égales par ailleurs, le taux élevé d'absentéisme et de rotation dans ces deux régions du monde serait un argument en faveur d'investissements exigeant de gros capitaux là où une main-d'œuvre régulière et permanente serait un élément important dans le rendement d'une entreprise. Cette conclusion serait renforcée par le fait que plus les travailleurs sont qualifiés plus leur taux d'absentéisme et de rotation est bas.

Permettez-moi maintenant d'aborder les facteurs plus spécifiques et plus directs qui doivent être explicitement pris en considération dans la détermination du type de technologie le mieux approprié à un investissement particulier dans un pays donné.

Tout d'abord, on doit évaluer aussi soigneusement que possible à la fois la taille actuelle et la taille potentielle du marché. Encore une fois, un exemple me permettra peut-être de rendre le problème plus clair à vos yeux ; dans le cas présent, je prendrai un exemple fictif. Imaginons que les responsables du plan de développement aient décidé que le pays devrait fabriquer lui-même ses chaussures. (Je laisse de côté la question préliminaire de savoir si cela représente le meilleur emploi des ressources limitées de ce pays.) Il se peut que des études révèlent qu'il existe une demande

d'un million de paires de chaussures par an, que l'on peut espérer voir augmenter de 4 % par an au cours des dix ou quinze années suivantes.

En deuxième lieu, on doit se demander dans quelle mesure la demande en chaussures est actuellement satisfaite. Supposons qu'elle le soit moitié grâce aux importations (dans les villes et leurs alentours) et moitié par l'artisanat local (dans les villages éloignés). Cette situation suscite toute une série de questions corrélatives. A quel prix l'usine envisagée devra-t-elle produire ces chaussures si elle veut concurrencer les importations ? Faudra-t-il instituer un tarif douanier protecteur et quel en sera le taux ? Est-ce que l'augmentation du coût qui en résultera réduira la demande effective en chaussures et, dans l'affirmative, de combien ? (J'ometts la question très importante de savoir si les activités artisanales traditionnelles devraient être évincées, puisque c'est là une décision primordiale de politique qui a été vraisemblablement prise lorsqu'on a décidé de prévoir la création d'une usine de chaussures, et que cela ne concerne par conséquent pas le problème posé par le choix de la meilleure technologie pour cette usine).

Une autre série de questions concernent les ressources de la production — source et coût des matières premières, de l'énergie, des fournitures d'exploitation et d'entretien, etc., et — bien sûr — la possibilité de recruter la main-d'œuvre nécessaire — qualifiée et non qualifiée. Dans notre exemple, les principales matières premières de la chaussure sont les cuirs et les peaux. Le pays en produit-il en quantité et d'une qualité suffisantes, ou devra-t-on en importer tout ou partie ? L'usine devra-t-elle posséder ses propres génératrices ou existe-t-il une source d'électricité extérieure sûre ? Les frais en résultant obligeront-ils de hausser le prix des chaussures à un point tel que la consommation puisse décliner si l'on exclut les chaussures d'importation peu coûteuses ? Ou bien, la production artisanale peut-elle réellement augmenter ?

Lorsqu'on aura recueilli et analysé les meilleures données disponibles sur ces facteurs spécifiques, il sera alors possible d'examiner la question fondamentale posée par le choix de la technologie pour l'usine projetée. Si le marché est restreint, et si sa croissance future risque d'être lente, il ne sera pas rentable d'installer des machines à grande vitesse et à grande capacité, comme celles qu'on utilise aux États-Unis et qui sont capables de sortir des dizaines de milliers de paires de chaussures par jour. Avec de telles machines, il serait possible de satisfaire totalement la demande en ne les utilisant que quelques heures par semaine. Cela veut dire que l'on dépenserait beaucoup d'argent pour acquérir l'outillage le plus récent et le plus perfectionné, mais que la rentabilité brute — sans parler de la rentabilité nette — de l'investissement ne représenterait qu'une fraction de ce qu'elle pourrait être si l'outillage servait à pleine capacité ou presque. Malheureusement, certains pays sous-développés ont quelquefois acheté des machines ultra-modernes, destinées en réalité à un marché de masse compa-

rable à celui des Etats-Unis ou de l'Europe Occidentale, et se sont aperçus par la suite qu'ils ne pouvaient amortir le capital investi.

Un problème quelque peu similaire se pose quant au nombre des différents types ou modèles de chaussures à faire. Il ne s'agit pas simplement du nombre de pointures ; cette question peut généralement être résolue par un réglage simple et peu coûteux des machines. Mais des modèles différents de chaussures — chaussures à talons hauts, à talons bas, à bouts pointus, à bout ronds, sandales, chaussures à tige, etc., — nécessitent des réglages plus complexes et plus coûteux des machines, ou bien l'utilisation de machines spéciales. Certains pays sous-développés ont eu tendance à commencer par fabriquer un trop large éventail de modèles, comme cela se fait pour les marchés de masse des pays à hauts revenus. Une fois encore, acheter une machine qui soit suffisamment réglable pour fabriquer dix types ou modèles différents de chaussures risque de coûter bien plus qu'en acheter une qui puisse fabriquer seulement trois modèles différents. Vaut-il la peine de supporter le coût supplémentaire entraîné par l'achat et l'utilisation de la machine plus complexe étant donné que le marché des chaussures est limité ?

Néanmoins, il serait erroné de conclure qu'il n'existe aucun cas dans lequel il serait raisonnable d'acheter des machines coûteuses à haut rendement de préférence à des machines moins chères, plus lentes et moins perfectionnées. Si l'on peut raisonnablement s'attendre à ce que le marché intérieur s'élargisse rapidement, ou si l'on peut espérer voir les exportations se développer, il peut alors être rentable à long terme d'acheter des machines à haut rendement même si initialement elles tournent à 50 % de leur capacité de production. Il se peut encore que la machine plus chère emploie les matières premières, la main-d'œuvre, ou autres facteurs du prix de revient avec un rendement tellement supérieur que le coût unitaire d'une paire de chaussures, même lorsque cette machine est loin de tourner à pleine capacité, est encore inférieure au coût unitaire d'une paire produite sur une machine plus ancienne et plus lente, marchant à pleine capacité.

Je mentionne ces possibilités pour indiquer qu'on ne peut édicter aucune règle générale. Tout dépend des circonstances propres à chaque cas particulier, comme je le signalais au début.

Laissez-moi aborder brièvement maintenant le problème posé par un pays se retrouvant avec un excès de main-d'œuvre, c'est-à-dire un pays en période de sous-emploi ou de chômage à grande échelle. Pour ce pays — et il y en a beaucoup de ce genre — un des objectifs principaux de son plan de développement économique doit forcément être de multiplier au maximum les possibilités de création d'emplois. Le moyen de remédier à ce problème consiste évidemment à lancer des industries et des activités qui utilisent directement et immédiatement le plus grand nombre de personnes possible. Si l'on doit construire un barrage ou une route, qu'on le fasse en embauchant de la main-d'œuvre, plutôt qu'en utilisant un matériel

de terrassement ultra-moderne, même si cela doit prendre plus de temps et revenir plus cher. On estime que les bénéfices sociaux dépassent largement le coût économique.

Dans ces pays, on a généralement raison d'utiliser les technologies qui nécessitent une main-d'œuvre nombreuse de préférence à celles qui exigent de gros capitaux. Mais pas toujours. Là encore, on ne peut poser aucun principe général. Il y a certains investissements financiers qui, indirectement ou à très long terme, pourraient créer un nombre beaucoup plus grand d'emplois que des investissements humains ne le feraient directement et immédiatement. Prenons un exemple réel tiré d'une étude récente faite par la National Planning Association.

Il y a un an environ, j'ai entrepris une étude de cas sur la General Electric Company au Brésil. La General Electric fabrique maintenant une grande partie de ses produits au Brésil. Parmi ceux-ci se trouvent des récepteurs de télévision. Il y a littéralement des centaines de pièces et sous-ensembles qui entrent dans la composition d'un poste de télévision. Comme aux Etats-Unis, la General Electric réalise l'assemblage final du récepteur ; elle fabrique également un grand nombre de pièces et d'organes. Les autres pièces et sous-ensembles sont faits par d'autres fabricants, la plupart Brésiliens, dont bon nombre ont démarré avec l'aide et l'appui de la General Electric. L'assemblage final du récepteur de télévision est une opération semi-automatique qui emploie un nombre limité de personnes. Mais, souvent, ce personnel est employé à la fabrication des pièces et des organes, à la fois parce que ceux-ci sont fort nombreux et parce que beaucoup d'entre eux demandent de nombreuses heures de travail manuel. Ainsi, un investissement d'ordre financier à l'origine peut stimuler à la fois d'autres investissements en capital et des investissements nécessitant une main-d'œuvre importante. De la sorte, on arrive en définitive à employer beaucoup plus de personnel que si les ressources productives avaient été à l'origine affectées à la fabrication de quelque autre produit qui aurait employé immédiatement et directement une main-d'œuvre plus nombreuse.

En dernier lieu, j'aimerais dire quelques mots sur le rapport existant entre la nature de l'usine ou de l'entreprise envisagée — sera-t-elle une entreprise nationale ou privée, — et le choix de la technologie à utiliser. D'une manière générale, il est probable que le choix de la technologie sera étudié avec plus de soins par les investisseurs privés — que ce soit des nationaux, des étrangers ou une association des deux — ou, pour le moins, par les entreprises à participation publique et privée, que par une société totalement contrôlée et gérée par l'Etat. C'est parce que ce sont leurs propres capitaux qui sont en jeu, que les investisseurs privés étudieront probablement le problème plus à fond, et souvent d'une manière plus réaliste puisque les facteurs spécifiques dont ils tiennent compte sont généralement ceux qui se rapportent aux objectifs économiques impliqués. Les considérations externes — auxquelles les organismes gouvernementaux sont quelquefois

sensibles — tendent à rendre les décisions peu réalistes; ce serait le cas, par exemple, si des questions de prestige dictaient la décision de construire une usine trop vaste ou équipée de machines trop modernes pour les besoins présents ou futurs.

Certes, il y a des raisons valables pour qu'une usine ou une entreprise nouvelles soient possédées et gérées par l'Etat — absence de promoteurs privés, manque de capitaux privés, rareté d'administrateurs compétents. Cependant, dans ce même ordre d'idées, il convient de renouveler la suggestion récemment faite par l'économiste de Harvard bien connu, J.-K. Galbraith, actuellement Ambassadeur des Etats-Unis en Inde. Il insistait pour que les entreprises nationalisées reçoivent une grande marge d'autonomie, y compris, en particulier, le droit d'établir leur propre politique des prix, de façon qu'elles puissent réaliser des bénéfices raisonnables, dont elles devraient être libres de garder tout ou partie pour financer leur propre modernisation et leur propre expansion. De cette manière, les entreprises nationalisées seraient soumises à certains des stimulants et des contraintes qui agissent sur les entreprises privées; leur façon de choisir la technologie appropriée se rapprocherait alors beaucoup plus de celle des entreprises privées.

En conclusion, permettez-moi de dire que rien ne peut remplacer l'expérience et l'étude attentive dans le choix d'une technologie appropriée. Lorsqu'on entreprend une action de développement, on ne peut se fonder que sur les expériences des autres pays et les études des spécialistes. Quand on ne s'est jamais occupé soi-même d'une étude et d'une décision d'investissement, on peut très difficilement prévoir avec réalisme les effets du choix d'une technologie, même en s'appuyant sur l'expérience et les conclusions des autres. Mais au fur et à mesure que le développement progresse et que l'on gagne en expérience, le choix de la technologie devient de moins en moins difficile. La pratique ne mènera jamais à la perfection — en dépit du vieux proverbe — mais elle y contribue certainement beaucoup.

AVANTAGE RELATIF ET POLITIQUE DE DÉVELOPPEMENT

par Hollis B. CHENERY

(De *The American Economic Review*,
Volume LI, n° 1, mars 1961, p. 18-51)

(Dans ce long article théorique, Hollis B. Chenery, professeur d'Economie Politique à Stanford University, réexamine deux manières opposées d'aborder le développement économique et suggère une façon de les faire s'accorder.

Ce problème se pose à propos de la question : « Quel est l'optimum de ressources données nécessaire pour engendrer la croissance ? »)

« Dans ce domaine de la répartition des ressources, la controverse est centrée autour des implications du principe classique de l'avantage relatif, selon lequel la croissance naît de la spécialisation. Les défenseurs de ce principe s'inspirent de David Ricardo, J.-S. Mill et Alfred Marshall, tandis que ses détracteurs se recrutent parmi les disciples de Friedrich List, J.-A. Schumpeter, A.-A. Young et J. H. Williams. La critique majeure faite à cette théorie est que l'avantage relatif est essentiellement un concept statique qui ignore toute une gamme d'éléments dynamiques.

« Ce problème est d'une grande importance pratique pour les gouvernements des pays sous-développés, dont la plupart prennent une part active dans la répartition des fonds d'investissement et des autres ressources rares. Le but principal de la discussion a donc été de découvrir des principes valables pour la formation d'une politique de développement. La conception classique fait dériver ses principes de la théorie du commerce international, tandis que ses détracteurs fondent leur analyse sur la théorie moderne de la croissance. Seuls certains principes d'une théorie dynamique de l'équilibre général peuvent nous aider à faire disparaître les différences qui séparent les deux conceptions. »

(La majeure partie de l'article du professeur Chenery analyse en détail les contradictions existant entre la théorie classique de l'avantage relatif, qui repose sur les gains à tirer de la participation au commerce international, et la théorie moderne de la croissance de type Keynésien, qui

met l'accent sur les interactions entre unités de production et unités de consommation à l'intérieur d'un système économique dynamique. De cette analyse, il déduit certaines modifications et marches à suivre propres à faire du principe de l'avantage relatif une règle plus sûre permettant de prendre, dans les pays sous-développés, les décisions qui concernent la répartition optimale des ressources en vue d'une croissance économique accélérée. Le professeur Chenery conclut :)

« Pour la plupart des économistes, un examen attentif des méthodes réellement suivies dans l'élaboration des politiques de développement révélerait probablement que l'on donne trop d'importance à la notion d'équilibre et que les gains potentiels à tirer du commerce sont souvent négligés. L'importance donnée à la notion d'équilibre peut être partiellement expliquée par le fait que l'incertitude est plus grande dans le domaine du commerce et que les hommes ont pour le risque une aversion plus grande qu'il ne semble justifié aux yeux des observateurs étrangers. Une meilleure compréhension du fonctionnement des économies sous-développées et de meilleurs renseignements pour l'élaboration des plans sont nécessaires pour redresser l'équilibre et permettre à ces pays de s'assurer les gains potentiels provenant du commerce sans que cela ne s'oppose aux mesures nécessitées par le développement interne. »

LA PETITE INDUSTRIE DANS LE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE

par Eugene STALEY *

(« Pourquoi et comment développer la petite industrie moderne »,
International Development Review, Society for International Development,
Washington, D.C., Volume III, n° 2, juin 1961, p. 20-23)

*Extraits de rapports et
d'articles récents.*

Dans la plupart des pays qui se sont lancés depuis peu dans la voie de l'industrialisation, les responsables du développement ont apporté trop peu d'attention aux avantages qu'il y aurait à aider la petite industrie existante à se moderniser, et à encourager le développement d'une petite industrie moderne. Leur attitude est souvent que la fabrication à petite échelle est une partie inévitablement arriérée et retardataire de l'économie, qu'on peut, peut-être, aider pour des raisons sociales et dans une optique plutôt défensive ou protectrice, mais qu'on ne peut considérer comme offrant des occasions favorables de développement.

On ignore, en général, qu'aux Etats-Unis plus de 90 % des entreprises industrielles ont moins de 100 salariés. Ces usines relativement petites emploient 26 % des salariés de l'industrie et produisent 22 % de la valeur ajoutée totale des entreprises industrielles. Parmi les pays que les Nations-Unies classent comme « sous-développés », l'Inde a, et de loin, le plan le plus vaste, le plus complet et le mieux conçu... Porto Rico suit un programme de développement industriel très dynamique; or, les entreprises aidées par ce plan ne sont, bien souvent, que de petites unités.

Un certain nombre de pays d'Amérique latine — Mexique, Brésil, Colombie, et d'autres — possèdent des institutions bancaires spécialisées destinées à stimuler la petite industrie, ainsi que les centres de développement industriel et les centres de productivité. Le Pakistan, les Philip-

1. Eugene Staley est Directeur de l'International Industrial Development Center de l'Institut de Recherche de Stanford, Menlo Park, Californie, où fut réalisée une étude approfondie sur les petites industries.

pinés et la Malaisie expérimentent des techniques de développement de la petite industrie.

Comment une petite usine, ne disposant pas du personnel de spécialistes nécessaire et n'ayant accès au capital que de façon limitée, peut-elle concurrencer de grandes entreprises solidement organisées et largement pourvues en capitaux ? La réponse est que, tandis que beaucoup de petites usines peuvent concurrencer ces grosses sociétés et le font avec succès, d'autres ne les concurrencent pas directement mais leur servent plutôt de complément. Voici quatre façons dont la petite usine peut réussir à coexister avec la grande industrie :

1. — Elle peut surpasser la grande industrie, par des produits bien choisis, dans certaines conditions. Les économies bien connues de la production de masse sont beaucoup plus importantes dans les hauts-fourneaux et les cimenteries que dans l'industrie du mobilier, des vêtements ou des machines-outils. On peut produire des briques et des toiles de façon plus économique dans des établissements locaux de moyenne importance que dans une grande usine centrale qui supporterait des frais de transport élevés. Les petits établissements industriels sont mieux placés pour faire face à des demandes hautement spécialisées ou individualisées, ou pour assurer l'approvisionnement des marchés de faible volume ou des marchés dans lesquels les changements de mode ou toute autre raison nécessitent des modifications fréquentes et rapides.

2. — La petite usine peut insérer sa production parmi les produits normalisés, fabriqués en grande série par la grande industrie. Près de Madras, en Inde, se trouve l'usine au toit de chaume des « Rapid Cycles », une petite entreprise ; pourtant, à seulement quelques kilomètres de là, est installée la très grosse société des T.I. Cycles Ltd, qui fabrique des bicyclettes en collaboration avec une entreprise britannique bien connue. Comment la petite entreprise a-t-elle pu résister à cette concurrence avec tant de succès ? En fait, il n'y avait pas concurrence directe. Au lieu de bicyclettes du modèle courant, elle produisait un modèle junior, ainsi que des tricycles et des triporteurs de livraison. Le directeur disait qu'il n'avait aucune difficulté à vendre tout ce qu'il pouvait fabriquer.

3. — La petite usine peut produire des accessoires et des fournitures pour la grande industrie. Une des raisons de l'efficacité de l'industrie aux Etats-Unis est que les grandes sociétés complètent leur production avec celle de centaines et même de milliers d'autres sociétés, petites ou grandes.

4. — La petite usine peut lancer des produits nouveaux et quelquefois s'agrandir en même temps que se développe le marché de ses produits. L'industrie de l'électronique, aujourd'hui, abonde en entreprises de petite aussi bien que de grande importance, qui exploitent avec optimisme des idées nouvelles. Dans les pays où la diversification industrielle en est à ses débuts, les petits industriels peuvent tenter leur chance en lançant des pro-

duits qui sont nouveaux pour le pays, sans être nécessairement nouveaux dans le monde.

Supposons que les autorités responsables d'un pays en cours de développement veuillent lancer un programme pour encourager la modernisation et l'expansion de la petite industrie, ou peut-être pour compléter ou renforcer un certain nombre de mesures appliquées avec plus ou moins de coordination, de façon à réaliser un programme de revitalisation de la petite industrie. On peut alors suggérer trois grands principes directeurs :

a) Ce programme ne doit pas être directement calqué sur celui d'un autre pays. Les conditions de base concernant les besoins et les débouchés de la petite industrie varient considérablement d'un pays à l'autre, de même que varient la politique gouvernementale, le rôle respectif des secteurs public et privé de l'économie et leurs relations réciproques, les traditions et la valeur de l'administration, ainsi que le nombre d'organismes publics ou privés capables d'élaborer des plans de développement. Ainsi, chaque pays requiert un programme taillé sur mesures, dans sa conception générale et dans ses détails, qui puisse s'adapter à sa propre situation. On doit cependant rechercher des idées intéressantes à retenir dans d'autres pays ; certaines peuvent être reprises, à condition d'être toujours adaptées comme il convient.

b) Un plan de développement de la petite industrie doit être aussi complet que possible. On obtient généralement de piètres résultats lorsqu'on crée une institution chargée de faciliter l'accès au capital et au crédit sans, par exemple, rien faire pour améliorer les techniques de production et de gestion. Pour être efficace, un programme d'action doit faire progresser simultanément un nombre considérable de facteurs limitatifs.

Une étude préliminaire doit déterminer quels sont les facteurs les plus stratégiques dans les conditions particulières d'un pays donné. D'ordinaire, les facteurs ainsi mis en lumière seront multiples, et le programme d'action devra être vaste et complet, afin que toutes les formes d'aide se renforcent mutuellement.

On devra également envisager la mise en œuvre des fonctions ou services suivants, en évaluant le degré d'urgence relatif et de possibilité de réalisation des actions nécessaires :

- Un milieu favorable à une croissance industrielle.
- Des services conseils et des services de formation de cadres supérieurs.
- Des services de recherche industrielle.
- Des mesures pour l'amélioration du financement de la petite industrie.
- Des installations d'utilité publique.
- Des terrains réservés à l'industrie.
- Des services d'études de marchés.
- Des contrats d'assistance avec les grandes sociétés.

- Des marchés d'Etat.
- Des systèmes de contrôle de qualité.
- L'amélioration des possibilités d'approvisionnement en outillages et matières premières.
- Des coopératives et des ententes.
- Une aide mutuelle dans le cadre d'associations industrielles.

c) La responsabilité du développement et de la coordination du programme d'aide à la petite industrie doit être confiée à un service administratif dont le chef recevra l'autorité et l'autonomie budgétaire qui lui permettront de coopérer avec d'autres organismes. De préférence, ce service devra être uniquement chargé de promouvoir le développement de la petite industrie (ou des petite et moyenne industries).

Extraits de "Services for Small-Scale Industry"

Studies and Reports, New series, n° 61, International Labour Office, Geneva, 1961, p. vi et 204

La petite industrie a un rôle stratégique à jouer dans le développement économique des pays industriellement moins avancés; elle conserve aussi une place importante dans l'économie des pays les plus industrialisés. Une meilleure prise de conscience de ces faits a stimulé l'intérêt porté aux problèmes de la promotion et du développement d'une petite industrie prospère, mais ces problèmes n'ont pas été étudiés aussi systématiquement qu'ils méritent de l'être. Ils se répartissent en deux groupes : en premier lieu, ce qui peut être fait, par le moyen d'une meilleure gestion, dans les petites entreprises individuelles, pour améliorer leur fonctionnement et accroître leur productivité et leur rentabilité; en deuxième lieu, ce qui peut être fait par les gouvernements et les autres organismes officiels pour aider les dirigeants des petites entreprises dans ces tâches.

On ne s'occupera, dans cette étude, que du second groupe de problèmes. Celle-ci s'adresse principalement aux lecteurs qui sont responsables ou s'occupent plus ou moins directement des services de conseil, de formation, etc., dans la petite industrie, particulièrement mais non exclusivement dans les pays moins industrialisés. Elle peut également intéresser des chefs de petites entreprises, car elle insiste sur l'importance de l'initiative tant privée que gouvernementale, ainsi que sur l'importance d'une action conjointe des petits producteurs, d'une part, et de l'action gouvernementale, de l'autre.

Les chapitres I et II traitent de la signification et de la place de la petite industrie, de son rôle dans une économie en développement et de quelques-uns de ses traits et besoins caractéristiques.

Les quatre chapitres suivants concernent les services œuvrant à l'expansion. Ces services sont au nombre de quatre : conseil, formation, information, et, comme activité de support, recherche.

Le chapitre VII traite de l'obtention de facilités financières ou matérielles : capitaux, crédit, terrains industriels.

Le chapitre VIII, enfin, examine la contribution possible des méthodes coopératives à la solution des problèmes que rencontre la petite industrie. Un certain nombre d'exemples pratiques et d'études de cas, tirés de pays à des stades de développement différents sont donnés en annexe et viennent compléter le texte. Ils fournissent d'utiles exemples des principes, modes d'organisation et méthodes qui ont été utilisés avec succès dans différentes circonstances pour aider les petites industries.

1. Cette étude a été rédigée par le Bureau International du Travail avec la collaboration du Research Institute for Management Science à Delft (Pays-Bas).

Extrait de "Modernisation des petites industries en Asie"

Economic Bulletin for Asia and the Far East

U.N. Economic Commission for Asia and the Far East (ECAFE),
Bangkok, volume XI, n° 1, juin 1960, p. 24-40

(Rédigé par la section du Commerce et de l'Industrie du secrétariat de l'ECAFE, ce long article résume l'expérience de modernisation et d'expansion des petites industries réalisée en Asie. Il traite entre autres de la contribution potentielle des petites industries; du choix entre les politiques de protection et de développement; du processus et des problèmes de la mécanisation; des méthodes et des techniques utilisées pour la planification, l'étude des projets, le choix des machines et de l'équipement, l'entretien et les réparations, la recherche et la formation; ainsi que des autres aspects de la stimulation et de l'amélioration des petites industries. Sur la base de l'étude réalisée par le secrétariat et des discussions et de l'expérience de ses membres, le Comité de l'ECAFE pour l'Industrie et les Ressources Naturelles a adopté les recommandations suivantes pour améliorer l'efficacité des efforts gouvernementaux et intergouvernementaux menés en vue de l'expansion et de la modernisation des petites industries :)

Il peut être plus économique et plus efficace, en certains cas, pour deux ou plusieurs pays voisins, de créer des Instituts communs de développement de la Petite Industrie ou d'agrandir certains des instituts nationaux existant à des fins régionales. Ces instituts auraient pour mission d'assister les pays participants dans la mise sur pied d'un programme global de développement de la petite industrie, dans la formation de nouveaux travailleurs destinés à l'industrie, dans l'organisation de centres d'expansion nationale,

dans la préparation d'instructions et de matériels de démonstration, dans la mise en place de services de documentation technique et la diffusion de renseignements sur l'emploi approprié des matières premières et sur les types de machines perfectionnées.

Afin d'accélérer le développement des petites industries des secteurs de « base » et de réaliser un certain degré de normalisation des produits de ce groupe de pays, priorité devrait être donnée à l'installation d'un certain nombre de Centres Pilotes communs de Formation et de Production destinés à faire œuvre de formation et de vulgarisation dans les domaines de la menuiserie, du travail de forge, des ateliers de réparation à usages multiples et des petites usines de construction mécanique. Ces centres devraient être stratégiquement implantés en divers points de cet ensemble de pays pour servir d'usines modèles. On peut aussi conseiller le choix d'une structure mobile, qui permettrait à ces centres d'aider la mise en route d'usines semblables dans les pays participants.

Etant donné que le rythme de modernisation des petites industries est régi — dans une large mesure — par la disponibilité de sources d'énergie économiques, le Secrétariat de l'ECAFE devrait offrir les services d'un bureau d'experts pour visiter les pays du groupe et pour donner des conseils sur les problèmes techniques et économiques concernant l'électrification des campagnes.

Etant donné les difficultés rencontrées par les petites industries aussi bien que par ceux qui œuvrent à l'expansion industrielle de l'Etat dans le choix des outillages et des machines, il est absolument nécessaire de rassembler et de diffuser de façon systématique et continue les données de base concernant l'équipement industriel, par exemple, la capacité et le tonnage de fret maritime, le prix et les spécifications des produits, les besoins de l'entretien et les sources d'approvisionnement, ainsi que des dessins et des croquis simplifiés des fournitures nécessaires. Cette documentation pourrait prendre la forme d'un manuel de l'équipement ou d'un répertoire. La préparation de ce manuel pourrait être confiée à un institut de recherche indépendant ou à un groupe d'experts internationaux.

Le rôle traditionnel que les associations professionnelles et les fabricants d'outillage des pays exportateurs de machines jouent dans la vente de leurs produits continuera certainement à être important, et devrait, en fait, être largement étendu. Ce rôle pourrait comprendre l'octroi de crédits pour l'achat de matériels sur la base de paiements différés, l'amélioration de l'étude des matériels et des installations d'entretien qui s'adapteront le mieux aux besoins des pays en voie de développement, le lancement de sociétés mixtes pour la production d'outils et de machines dans ces pays, et l'envoi de spécialistes pour aider à la conception et à la distribution des produits fabriqués, ainsi qu'à l'organisation d'expositions de machines-outils.

Les pays exportateurs de machines devraient envisager d'accorder des prêts à des Institutions financières précises dans les pays du groupe considéré, afin de financer l'achat d'outillages destinés aux petites entreprises.

Par A.S.E. Iyer⁽¹⁾, "La situation de la Petite Industrie"

*Industrial India. All-India Manufacturer's Organisation,
Bombay, Annual 1960, p. 71-72*

Les objectifs fondamentaux qui forment le substrat de la politique de promotion et de protection des Petites Industries suivie par le Gouvernement de l'Inde sont les suivants :

- 1) Fournir un nombre croissant d'emplois ;
- 2) Encourager un progrès régulier dans les techniques de production dans le secteur inorganisé de l'industrie sans provoquer de chômage technologique sur une échelle importante ;
- 3) Promouvoir la production d'une grande variété de biens, spécialement des biens de consommation par des méthodes d'emploi intensif de main-d'œuvre, en les coordonnant avec les programmes de production du secteur de masse lorsque c'est nécessaire (au moyen de Programmes Communs de Production) ;
- 4) Encourager et donner son appui aux petits industriels ;
- 5) Enfin, assurer une distribution plus équitable du revenu national et un développement industriel équilibré dans les différentes régions, c'est-à-dire poser les principes fondamentaux d'une société vraiment décentralisée.

Les Gouvernements d'Etat sont responsables en premier lieu, aux termes de la Constitution, du développement des Petites Industries, mais étant donné les problèmes particulièrement difficiles que rencontrent les Petites Industries, dans tout le pays et les contingences auxquelles se heurtent les Gouvernements d'Etat par suite du manque de moyens financiers, de structure administrative et de personnel technique, etc., le Gouvernement central a dû, au cours des Premier et Deuxième Plans, assumer, pour une large part, la mise en œuvre d'un programme coordonné et complet en vue du développement de ces industries.

Débutant avec quatre Instituts Régionaux d'assistance aux Petites Industries à Madras, Bombay, Calcutta et New Delhi, en 1954, le Service

1. A.S.E. Iyer est commissaire au Développement des Petites Industries du Gouvernement de l'Inde.

Industrial India est publié par A. Mac Rae and Co, Ltd, United India Bldg Sir Pheroze Shah Mehta Road, Bombay 1, India.

d'Expansion Industrielle a maintenant étendu à l'Inde entière un réseau d'Instituts d'Assistance technique aux Petites Industries et de Centres d'Expansion. Il existe maintenant 15 Instituts de ce genre et 32 Centres d'Expansion Industrielle, fonctionnant sous la direction des principaux instituts, qui fournissent leurs services d'aide à l'expansion à un groupe d'ensembles industriels et dans des zones particulières où existe déjà soit une certaine concentration industrielle, soit la possibilité actuelle ou potentielle de développer les Petites Industries. Les Instituts ont pour attribution la préparation des plans de lancement de nouvelles industries, la réalisation des recherches et études économiques qui aident le promoteur à créer une industrie en indiquant les possibilités qui lui sont offertes, les moyens de formation (technique et administrative), et les services communs (c'est-à-dire : la possibilité d'utilisation des machines et installations entretenues dans les ateliers des Instituts, etc., dans le but d'améliorer le travail aux pièces et le traitement des matières premières). En apportant le bénéfice de leur effort et grâce à des tournées de démonstration par ateliers itinérants ; des renseignements et des conseils concernant les dernières réalisations dans le domaine des techniques, des outillages, des études et des tracés de plan ; des conseils sur les possibilités du marché, etc., ces Instituts mettent, d'une façon directe et pratique, leurs services d'assistance à la disposition d'un certain nombre de petites industries existantes en même temps qu'à tous les promoteurs désireux de créer de nouvelles industries.

Le Gouvernement de l'Inde a pris diverses mesures afin de fournir une assistance financière importante aux petits ensembles industriels. Ces mesures comprennent l'attribution de crédits forfaitaires aux Gouvernements d'Etats en application des « State Aid to Industries Acts » et par l'intermédiaire des « State Financial Corporations ». La Banque d'Etat de l'Inde a présenté, en 1956, un Projet-Pilote pour l'octroi de crédits à la Petite Industrie. On s'attend qu'un « Projet de crédit par cautionnement », mis en œuvre par la Banque de Réserve de l'Inde, soit présenté prochainement. Lorsqu'il sera mis en œuvre, les facilités de prêts bancaires aux Petites Industries, qui sont plutôt lentes à se développer, devraient être considérablement élargies : en effet, le problème de la garantie de remboursement des prêts sera réglé, grâce à ce projet, pour les Organismes prêteurs qui ont poursuivi jusqu'à présent une politique assez prudente et conservatrice.

Par l'intermédiaire de ses divers organismes, le Gouvernement Central a également fourni une aide aux Petites Industries de la manière suivante :

- 1) en obtenant un plus large quota de *produits contrôlés*, en particulier le fer et l'acier ;
- 2) en débloquant une plus grande quantité de devises pour l'importation d'outillages et de matières premières ;
- 3) en suivant une politique d'importation libérale et en simplifiant les procédures d'attribution de licences ;

d) en octroyant des crédits pour le développement de zones industrielles.

En dehors du programme propre au Gouvernement Central, le Centre assiste également les Gouvernements des Etats au moyen de dons et de prêts pour leurs divers Projets de Petites Industries. Ces projets, se chiffrant à près de 600 et englobant diverses catégories telles que l'Assistance technique, le Commerce, la Formation Professionnelle, les Coopératives Industrielles, les Centres d'Assistance Technique Générale, concernent des industries variées — tannerie et industrie des peaux, menuiserie et charpenterie, petite construction mécanique, forge, céramique, outillage, accessoires électriques, jouets, articles de sports, plastiques, conserverie alimentaire, etc. Ces projets ont joué un rôle capital dans la création d'un certain rythme d'activité industrielle par tout le pays, ainsi que dans la découverte et le développement des connaissances techniques.

Pour une bibliographie sur les petites affaires, voir *Selected References on Industrial Development*, Technical Aids Branch, Office of Industrial Resources, International Cooperation Administration, Washington, 1961, p. 53-55.

LES BANQUES DE DÉVELOPPEMENT INDUSTRIEL POUR L'AFRIQUE TROPICALE

Deux rapports, publiés par l'International Cooperation Administration — « *A Liberian Bank for Industrial Development and Investment* » et « *Memorandum on a Proposed Sudan Industrial Development Bank and Related Matters* » — contiennent des recommandations détaillées sur le genre de banques de développement industriel qui s'adaptent parfaitement aux besoins et aux points faibles des pays africains. Rédigés par les conseillers bancaires James R. Brooks et William C. Ladd, à la demande des Gouvernements du Libéria et du Soudan, ces rapports contiennent des renseignements et des suggestions également utiles pour les autres pays sous-développés.

Les principales recommandations des auteurs peuvent se résumer comme suit :

1 — Il faut créer des institutions séparées pour financer les projets de développement agricole et industriel. L'assistance technique et financière requise est si différente dans ces deux domaines qu'une seule et même institution ne parviendrait probablement pas à rendre les services attendus dans l'un et l'autre cas.

2 — La banque de développement industriel ne doit pas être la propriété exclusive de l'Etat. Les investisseurs privés, nationaux et étrangers, doivent pouvoir en acheter des actions pour être représentés au conseil d'administration en fonction de leur participation au capital. Et même, si possible, l'Etat devrait ne détenir qu'un intérêt minoritaire dans le capital de la banque, et fournir, sur la base de prêts à long terme et sans intérêt, les capitaux qui pourraient être requis en plus des souscriptions privées et de sa propre participation. MM. Brooks et Ladd affirment en effet :

« Nous croyons, en nous fondant sur l'expérience d'autres pays, que les banques de développement industriel qui sont essentiellement la propriété d'actionnaires particuliers, constituent le moyen le plus efficace de mobiliser les capitaux privés qu'on pourra investir dans l'industrie, en réservant ainsi les capitaux restreints de l'Etat pour le secteur public ; ces banques peuvent résister aux pressions et refuser de financer des projets non rentables ; elles peuvent également servir de foyers particulièrement efficaces pour développer l'esprit d'entreprise, car les administrateurs de ces

banques sont libres d'aborder avec autant d'énergie que d'imagination et de sens pratique, les problèmes du développement industriel. »

3 — La banque doit pouvoir emprunter — dans le pays ou à l'étranger — jusqu'à trois fois la valeur de sa capitalisation boursière augmentée des prêts à long terme et sans intérêt, consentis par l'Etat.

4 — Pour assurer l'harmonie de la politique et du plan de développement du Gouvernement, celui-ci doit s'accorder chaque année avec la banque sur les priorités à suivre dans le programme de crédit.

5 — La banque doit offrir son assistance technique aux emprunteurs qui désireraient être conseillés pour l'utilisation efficace de leurs emprunts. Etant donné que le coût de ces services excèdent les bénéfices de la banque, l'Etat devra fournir gratuitement les ressources nécessaires à la banque, sous la forme, soit de spécialistes, soit de fonds, qui serviront à rémunérer ces derniers.

Le rapport rédigé pour le Gouvernement du Libéria contient une ébauche des documents de base, des plans d'organisation, et des modes de fonctionnement de ce type de banque proposé par les auteurs. On y trouve un statut et une charte, des accords d'assistance technique et de prêts entre l'Etat et la Banque, les conditions offertes aux investisseurs privés, les modalités d'application des prêts, et d'autres documents.

L'utilité des banques de développement et les expériences réalisées dans divers pays sont traitées d'un point de vue plus général dans deux ouvrages publiés pour la B.I.R.D. par John Hopkins — University Press, Baltimore, Maryland — « *Development Banks* », by William Diamond (1957) et « *Problems and Practices of Development Banks* » par Shirley Boskey (1959).

SOCIÉTÉS EN PARTICIPATION INTERNATIONALES

par Wolfgang G. FRIEDMANN et Georges KALMANOFF

(Columbia University Press, New York
and London, 1961, p. xi et 558)

Les relations économiques entre les nations industriellement développées et celles qui le sont moins sont en pleine transformation. On abandonne les anciens concepts et les vieilles formules d'organisation au fur et à mesure de l'accession à l'indépendance des pays sous-développés, qui tiennent à partager, en toute égalité, intérêt et bénéfices dans la poursuite des relations économiques avec les gouvernements et les investisseurs étrangers. De nouvelles catégories d'associations se créent pour faire face à ces exigences nouvelles. Les sociétés privées, les sociétés privées et les organismes d'Etat, les sociétés privées, les organismes d'Etat et les organisations régionales ou internationales s'unissent au sein de nouvelles formes d'association sur la base de bénéfices réciproques. Une des plus remarquables de ces nouvelles formules d'association est la société en participation internationale. « Lato sensu », cette société en participation comporte « toute forme d'association qui implique une collaboration excédant une certaine période transitoire ». « Stricto sensu », la société en participation est une association à parts égales dans laquelle sont partagés le capital, les responsabilités de la gestion ou les tours de main techniques.

Les auteurs de cet ouvrage ont réuni les résultats d'une enquête menée pendant 4 ans sur des sociétés en participation créées dans douze pays différents. Neuf de ces pays — Brésil, Birmanie, Colombie, Cuba, Inde, Mexique, Pakistan, Philippines et Turquie — peuvent être considérés comme moins développés; trois autres — Italie, Japon et Allemagne Occidentale sont dotés d'économies industrielles complexes. L'étude de chaque pays a été faite, le plus souvent, par un petit groupe d'experts originaires de ce pays, pour donner d'abord une vue d'ensemble — passée et présente — des investissements étrangers, puis plus spécialement du point de vue des sociétés en participation. Dans chaque pays, un certain nombre d'études de cas sélectionnés ont été approfondies. De ces études de cas, 36 ont été choisies pour figurer dans l'ouvrage en guise d'illustration des différentes formes sous lesquelles se présentent ces sociétés en participation, et des

différents problèmes, projets et réalisations des partenaires locaux et étrangers. Comme le disent les auteurs : « Le problème posé par une société en participation est, par exemple, très différent dans le cas d'un produit normalisé sorti en série et dans celui d'un projet d'usine de grosse mécanique ». Par suite, les auteurs n'arrivent pas à une forme type de *société en participation* ; ils ne considèrent pas davantage cette formule comme le moyen universellement idéal d'associer les investisseurs des pays moins développés avec ceux des pays industriellement avancés. Mais ils mettent en lumière plusieurs expériences intéressantes qui laissent prévoir que cette forme d'association aura un brillant avenir. Parmi les « témoins de la défense » étrangers cités dans cette étude, on compte bon nombre des sociétés les plus importantes et les plus expérimentées dans le domaine des investissements internationaux ; parmi les témoins locaux, on trouve de nombreux organismes d'Etat et entreprises privées bien connues. Témoignant des possibilités de la société en participation, ces défenseurs forment une liste impressionnante.

Dans les pays moins développés, les placements réalisés dans les sociétés en participation sont en augmentation, en valeur absolue et relative, par rapport à tous les placements privés directs, mais ces sociétés ne forment encore qu'une minorité. Environ 17 % des placements directs réalisés en 1957 par les Etats-Unis, dans les pays moins développés, l'ont été dans des sociétés en participation, contre 11 % en 1950. Les sociétés en participation créées par l'Allemagne de l'Ouest à l'étranger représentent une part encore plus faible de ses investissements directs totaux, mais la plupart des investissements réalisés outre-mer par l'Italie et le Japon l'ont été sous cette forme d'association.

En Amérique latine, la société en participation semble partout gagner du terrain. Au Brésil, on estime qu'elle représente un cinquième du total des investissements étrangers directs. Dans les pays du Moyen et Extrême-Orient, le pourcentage est encore plus élevé. Aux Philippines, un tiers environ de la valeur des capitaux étrangers ayant contribué à la création d'entreprises entre 1953 et 1956, était associé à des capitaux locaux. En Birmanie et en Turquie, la majeure partie des investissements étrangers directs durant la période d'après-guerre a été réalisée sous forme de sociétés en participation. En Inde, ce type d'association est très en vogue dans le secteur privé ; de plus, le Gouvernement a demandé et obtenu des capitaux privés étrangers pour créer des entreprises d'Etat. Un tiers, peut-être, de toutes ces sociétés en participation représente des contrats d'études et de construction, des accords de licences et de brevets, des contrats de gestion ou autres formes d'assistance technique sans aucune participation en capital.

La société en participation trouve un terrain d'élection plus favorable dans les industries nées depuis la deuxième guerre mondiale que dans les industries antérieures à la guerre. Il semblerait, à certains indices, que la société en participation tend à prendre place dans les services publics qui

étaient autrefois entièrement placés sous le contrôle de l'étranger ; cela est dû partiellement à l'importance des capitaux nécessaires à l'expansion de ces services publics et aux difficultés rencontrées pour obtenir ces capitaux à l'étranger. On trouve très peu d'exemples de sociétés en participation dans les industries plus anciennes, plus simples et plus traditionnelles, telles que textile et alimentation, à l'exception des branches concernant des produits récents ou plus spécialisés. Ainsi, la participation étrangère est faible dans l'industrie cotonnière, mais elle est importante dans les textiles synthétiques. Les industries extrêmement complexes telles que celle des machines comptables, n'emploient que rarement cette formule d'association, probablement parce que ces machines sont peu familières dans ces pays et que par conséquent la participation locale s'y intéresse peu. Cela est également vrai des industries extractives, non seulement à cause de leur complexité, mais aussi à cause des énormes capitaux qu'elles demandent.

Mais même en ces derniers cas, les participations locales augmentent. Quant à l'avenir, voici ce que les auteurs en disent : « L'analyse de la répartition des sociétés en participation par industries semble indiquer que cette formule verra vraisemblablement croître son importance à mesure que l'installation d'industries plus complexes dans les pays moins développés progressera, et que les possibilités de financement sociales, jadis sous le contrôle exclusif des étrangers, continueront à s'étendre. Il peut se faire qu'un renversement plus ou moins complet donnant le pas aux capitaux locaux se produise à un stade ultérieur dans de nombreux secteurs, à mesure que les pays moins développés atteindront une plus grande compétence technique et que les marchés financiers locaux se développeront. Pendant la période intérimaire — assez longue vraisemblablement — la société en participation semble devoir être la forme sous laquelle le capital privé étranger prendra une part de plus en plus grande à l'expansion des nouvelles activités économiques des pays moins développés. »

La société en participation prend des formes très diverses. Si l'associé étranger est une petite société susceptible d'offrir non des capitaux mais une spécialité technique avancée, la formule qui conviendra le mieux pourra être soit une cession de licence, soit un contrat de gestion, soit un investissement sous la forme d'un « tour de main » technique. Quelquefois la participation financière naît de telles associations ou même de simples relations entre un fabricant étranger et un distributeur local. Certaines sociétés, financièrement capables d'investir des capitaux à l'étranger, préféreront encore une forme d'association qui minimise leur participation au capital, dans leur crainte que ces investissements soient particulièrement risqués, surtout dans les pays moins développés.

La société en participation avec apport de capitaux comprend fréquemment un partenaire étranger, n'opérant que dans un seul secteur d'activité, associé à un fabricant local opérant plus ou moins dans le

même secteur. Son objectif est généralement l'expansion et la modernisation de l'industrie locale. Le partenaire local est le plus souvent une affaire privée, mais ce peut être aussi un organisme d'État ou l'État lui-même. Ainsi, au Brésil par exemple, les « Laboratoires Bristol » (E.U.) s'associèrent en 1950 avec une fabrique locale de produits pharmaceutiques qui existait depuis 1938 pour créer la société en participation « Laborterapica-Bristol ». Dans le même pays, les aciéries nationales « Volta Redonda » ont pris une participation dans de nouvelles aciéries créées conjointement avec des entreprises sidérurgiques japonaises dans l'État de Minas Gerais.

En outre, la société en participation avec apport de capitaux naît lorsque le partenaire étranger ou le partenaire local désire encourager un genre de production nouveau ou en rapport avec son activité. Ainsi, en Inde, la « Tata Engineering and Locomotive Co » a produit des locomotives et du matériel lourd pendant dix ans avant de fonder un département automobile en 1954 en association avec une société d'Allemagne Occidentale, « la Daimler Benz ». Parfois, le partenaire local ou le partenaire étranger sont des clients à l'égard des biens ou des services de la société en participation. Sears Roebuck a investi dans de nombreuses usines d'Amérique latine pour assurer l'approvisionnement en biens de consommation de ses grands magasins d'Amérique latine. Deux des principales compagnies aériennes mexicaines sont les associées locales de la Bristol de Mexico, entreprise de révision et de fabrication de moteurs d'avion, dont le partenaire étranger est la filiale canadienne d'une entreprise aéronautique britannique. Les compagnies aériennes mexicaines — elles-mêmes sociétés en participation — ont une place importante non seulement en tant qu'associées dans l'entreprise, mais aussi comme clientes de ses services.

La grande variété de combinaisons entrant dans la catégorie générale des sociétés en participations témoigne de la souplesse de ce mode d'association. Mais il fait également preuve de souplesse dans un autre sens : il permet n'importe quel degré de participation, depuis l'acquisition de la majorité des actions par le partenaire étranger jusqu'à la possession de la majorité des actions par le partenaire local, en passant par la participation égalitaire à 50 %.

Bien que le contrôle majoritaire par le partenaire étranger semble être la règle, l'étude indique que la tendance va de plus en plus vers une participation minoritaire de l'investisseur étranger. Plusieurs des témoins étrangers cités dans l'étude ont senti qu'un bon intérêt minoritaire offrait des avantages. Une participation étrangère minoritaire classera généralement la société en participation comme « nationale » ; cela lui épargnera les mesures générales législatives ou administratives qui sont arrêtées contre les entreprises sous contrôle étranger. En général, une participation minoritaire contribue beaucoup à écarter les suspicions qui pèsent sur les investisseurs étrangers dans les pays moins développés. Les propos de Mr Emery

N. Cleaves, vice-président de la Celanese Corp. of America, qui est passée d'une position majoritaire à une position minoritaire dans sa filiale mexicaine, la Celanese Mexicana, reflètent le point de vue caractéristique d'un investisseur étranger expérimenté :

« On peut se poser la question de savoir si une société étrangère devrait entrer au Mexique ou dans n'importe quel pays d'Amérique latine soit sur la base de l'égalité financière, soit avec une position majoritaire ou minoritaire. Ma société a expérimenté les trois solutions. Avec les années, je crois qu'on a pris l'habitude de penser que la position dans le montant du capital devait refléter l'apport effectué par les partenaires respectifs. On peut avoir aussi le sentiment que si l'on ne peut s'entendre avec ses associés, peu importe la proportion du capital que l'on détient. Par exemple, la Celanese Corp. of America après avoir détenu la majorité des actions de la Celanese Mexicana, laissa sa position devenir minoritaire à l'occasion de nouvelles augmentations de capital. Cela me semble significatif de la confiance que la Société avait dans ses associés Mexicains. »

Les nombreux effets qu'une société en participation peut avoir sur l'économie d'un pays moins développé sont illustrés par les 36 études de cas que comprend la deuxième moitié de l'ouvrage. Chaque étude comporte un examen de l'origine d'une société en participation particulière, du rôle de cette entreprise dans l'économie nationale, des politiques de direction et de personnel suivies et, dans la plupart des cas, une évaluation des perspectives d'avenir et un bilan de ce que chaque partenaire a appris de l'autre. Bien qu'il ne soit pas possible de ramener la grande diversité des expériences citées à un ensemble de règles gouvernant la création et la conduite des sociétés en participation, les études de cas illustrent cependant certains des bénéfices essentiels qu'un pays sous-développé peut espérer retirer en acceptant des partenaires étrangers et les avantages très considérables qu'un investisseur étranger peut retirer en acceptant un partenaire local.

Les études de cas montrent que, dans les pays moins développés, les sociétés en participation peuvent être créées en association avec l'État, avec les intérêts privés de ce pays, ou avec un investisseur ou un groupe d'investisseurs étrangers. Les exemples suivants serviront d'illustration :

« Altos Hornos » de Mexico, S.A., le principal complexe sidérurgique du Mexique, spécialisé dans les produits laminés et les tubes centrifuges, fut à l'origine fondé, pendant la Seconde Guerre Mondiale, par des intérêts privés mexicains qui, devant l'ampleur des investissements nécessaires et la nature très technique de l'entreprise, firent appel à la participation de l'État par l'intermédiaire de la Nacional Financiera (banque de développement) et à l'Armco International Corp. des États-Unis.

Atul Products Ltd (India). « Le Département du Plan et du Développement... de l'Inde, en 1943..., examina la possibilité de monter une industrie nationale de teinturerie. Un certain nombre d'affaires privées firent

également des recherches dans cette voie... Kasturbhai Lalbhai... industriel et financier de premier rang... prit l'initiative de contacter des groupes étrangers en vue de s'attacher leur collaboration... La Société étrangère qui donna son accord fut... l'American Cyanamid Co. D'autres accords complémentaires furent passés par la suite avec des entreprises Suisse et Britannique. »

Toutes les sociétés en participation étudiées n'ont pas prospéré sous cette forme, mais toutes contribuèrent assurément au développement de l'économie locale. C'est en particulier grâce à ces sociétés en participation que l'on fabrique maintenant, dans les pays moins développés, des produits qui ne l'étaient pas avant leur création. L'Industria Eléctrica de Mexico, S.A., par exemple société en participation dans laquelle la Westinghouse Electric Américaine détient un intérêt minoritaire, « a fait œuvre de pionnier, il y a une dizaine d'années, dans le domaine de la fabrication du matériel électrique au Mexique ». Laborterapica Bristol, S.A., société en participation Américano-Brésilienne, a monté la première installation de tétracycline en Amérique du Sud. De cette installation, l'étude précise : « C'est une des plus belles installations mondiales de ce genre... conçue par Bristol Laboratories (Etats-Unis), elle fut construite et installée par des sociétés brésiliennes employant 95 % de matériaux locaux. »

Outre le fait qu'elles ont fait naître de nouvelles productions — et même de nouvelles industries entières dans certains cas — les sociétés en participation étudiées ont également contribué à développer les marchés locaux ou à accroître les exportations. Atul Products Ltd, par exemple, « bien que créée il n'y a guère plus de dix ans, est aujourd'hui l'un des principaux producteurs de produits pharmaceutiques et de matières colorantes de l'Inde ». De plus, ces sociétés en participation ont généralement servi à stimuler l'industrie et le commerce locaux d'autres régions économiques du pays, soit comme nouveaux clients de la production locale, soit comme nouveaux fournisseurs du marché local. Willys Overland do Brasil, par exemple, qui, en combinant capitaux et tours de main brésilien, américain et français, apporte au Brésil une industrie automobile complète, « groupe maintenant plus de 600 fournisseurs locaux de matières premières auxquels elle achète pour plus de 800 millions de cruzeiros par mois... »

C'est de ces diverses façons que les sociétés en participation engagent les capitaux locaux dans des industries nouvelles et productives. Elles engagent également des capitaux étrangers, bien sûr : il arrive très souvent que des capitaux provenant de plusieurs pays étrangers soient associés dans une seule et même société en participation. On en trouve une illustration dans l'étude de cas effectuée sur la Sui Gas Transmission Co, Ltd, au Pakistan, société privée pour la purification du gaz naturel et son acheminement vers les centres industriels du Pakistan. En plus des capitaux apportés par des investisseurs et par le Gouvernement pakistanais, Sui Gas obtint des capitaux de la Burmah Oil Company (son agent de direc-

tion) et la Commonwealth Development Finance Co de Londres. La Société bénéficia également de prêts accordés par la Banque Mondiale et le Development Loan Fund (Fonds International de Développement).

Une fois engagés dans une société en participation, les capitaux étrangers rapportent des bénéfices qui, dans la plupart des cas étudiés, sont réinvestis dans l'affaire. Un bon exemple en est la Celanese Mexicana, qui, treize ans après sa fondation, est une des plus grosses sociétés en participation du Mexique :

« Cette entreprise, aidée par l'octroi de dégrèvements fiscaux, a été en expansion continue, grâce à l'apport de capitaux nouveaux dont elle réinvestit sans cesse les bénéfices. Elle a considérablement diversifié sa production, et poursuivra, sans nul doute, son expansion dans de nouveaux secteurs, en particulier grâce aux moyens mis à sa disposition par la Celanese Corp. of America, dans le domaine de la technique et de la recherche.

Les études de cas montrent très clairement que l'un des premiers avantages de la société en participation est de permettre l'épanouissement d'un noyau de jeunes talents d'administrateurs, et, parallèlement, bien sûr, le perfectionnement de la main-d'œuvre locale. Tout au long de ces études de cas, les auteurs insistent sans cesse sur les succès que les partenaires locaux ont rencontrés en acquérant la maîtrise de nouvelles techniques de production et en assumant les fonctions de direction générale.

Ce thème est illustré par un extrait de l'étude de Rheem Metalurgica, S.A. du Brésil, fabricant de citernes d'acier, dans laquelle une entreprise américaine, la Rheem Manufacturing Co, détient 70 % du capital libéré :

« Rheem Manufacturing considère l'expérience qu'il a tentée au Brésil comme extrêmement satisfaisante, en particulier sa décision de confier aux Brésiliens la direction de l'entreprise. C'est une politique délibérée qu'elle a poursuivie avec succès dans tous les pays où elle travaille... même au Pérou où Rheem détient la totalité du capital... Les techniciens américains venus au Brésil pour faire démarrer l'entreprise de même que le personnel recruté dans le pays, étaient d'une valeur telle qu'en peu de temps la présence de techniciens étrangers devint inutile ; depuis, le personnel local a pris l'entière responsabilité de la société, tant dans le domaine technique qu'au niveau de la direction. »

L'assistance technique apportée dans une société en participation a souvent des répercussions qui vont bien au-delà de l'activité initiale, comme le montre cet extrait du rapport concernant E.R. Squibb and Sons Ilacilar A.O., entreprise pharmaceutique américaine associée à des intérêts turcs :

« Depuis la création de Squibb Ilacilar, deux des plus importants laboratoires locaux ont construit de nouvelles installations. Le Gouvernement Turc a édicté une réglementation sur les conditions sanitaires devant être appliquées dans les laboratoires, qui s'inspire des dispositions en vigueur

chez Squibb. Très strictes, ces dernières ont eu un effet salubre sur l'industrie pharmaceutique turque. »

Si l'assistance technique et financière, et la formation du personnel constituent certains des principaux profits tirés par les pays moins développés, d'après ce que vous révèlent ces études de cas de sociétés en participation, l'investisseur étranger tire d'autres profits, quelquefois moins tangibles mais non moins importants. Ces profits furent résumés en ces termes par M. Cleaves de la Celanese Corp. of America, devant une assistance américaine :

« J'ai la ferme opinion que toute société créant une entreprise industrielle au Mexique, ou dans tout autre pays que ce soit, devrait le faire sous la forme d'une société en participation avec les capitaux locaux. En premier lieu, cela permet de trouver les capitaux. En second lieu, il est alors possible de stimuler la fierté nationale en vendant le produit. Les partenaires locaux aideront à éviter des erreurs et sauront mieux traiter les problèmes locaux que la société étrangère... »

Capitaux, climat plus favorable pour la promotion des produits et assistance technique dans les problèmes d'affaires locaux : voilà les bénéfices tangibles pour l'investisseur étranger. Mais les auteurs estiment également que le véritable bénéfice est, bien plus que cela, la possibilité de mieux comprendre le sens humain des traditions, habitudes et coutumes des pays moins évolués dans lesquels le développement économique moderne doit être adapté d'une manière ou d'une autre. La société en participation ne prétend pas être une panacée ou une formule de relations commerciales entre pays industriellement avancés et pays moins avancés ; elle montre simplement que le processus d'adaptation des formes d'entreprises traditionnelles dans les pays occidentaux peut être grandement facilité s'il est entrepris sous forme d'association.

« Au pire, disent les auteurs, la société en participation est un procédé d'arrangements financiers ou de droit des sociétés, une variante mineure du placement en valeurs mobilières. Au mieux, ce peut être une importante expérience de partage non seulement des responsabilités financières ou légales, mais aussi des responsabilités humaines. Cela exprime bien l'idée d'association, et c'est seulement sur la base de l'association que le progrès économique des pays moins développés pourra s'accomplir, et qu'il sera possible de faire profiter de l'expérience et des ressources des pays développés les nations qui veulent combler l'écart, sans sacrifier leur fierté nationale et la dignité humaine. »

« *Sociétés en Participation Internationales* » répond à la nécessité de pouvoir disposer facilement de renseignements concernant les différents types de sociétés en participation expérimentés dans les diverses parties du monde. On trouvera également une analyse de plusieurs sociétés en participation dans les études de cas que la National Planning Association publie

depuis 1952 sous le titre général de « *United States Business Performance Abroad* ». Cependant, les neuf études déjà publiées dans cette série, et celles qui suivront dans les quelques années à venir, traitent de maintes autres formes sous lesquelles les entreprises privées américaines ont contribué de façon importante à la promotion économique et sociale des pays dans lesquels elles opèrent.

PROPOSITIONS DE RÉFORME DU SYSTÈME MONÉTAIRE MONDIAL

(Extrait de « Bernstein, Triffin, Stamp »,
The Economist, London, 6 mai 1961, p. 528-530)

*Extraits de l'article
original.*

(Cet article explique plus clairement et plus succinctement que jamais les insuffisances de l'actuel système monétaire international, et décrit les deux principales propositions de réforme qui ont été formulées.)

Chaque pays a maintenant un système bancaire qui lui permet de faire varier sa masse monétaire nationale en suivant sensiblement l'accroissement de sa production. Mais un des obstacles à l'expansion et au commerce international est qu'il n'a jamais existé — que ce soit sous le régime de l'étalon-or, avec les mécanismes de change existants, ou sous le régime du Fonds Monétaire International — de système bancaire international qui permette de faire croître les réserves monétaires internationales de la même manière. En ce qui concerne le vieil étalon-or, cela était manifeste depuis longtemps. L'accroissement courant de la production minière d'or ne couvre qu'une fraction (en général moins d'un tiers) de la demande cumulée de nouvelles réserves de change pour soutenir la croissance de la production mondiale et du chiffre d'affaires du commerce international.

C'est pour cette raison que la plupart des pays — mais pas tous — désirent depuis des années détenir une proportion croissante de leurs réserves internationales sous la forme de devises étrangères plutôt que d'or. Les deux devises étrangères les plus utilisées à cette fin sont le dollar et la livre sterling. Mais sous ce système dit de « devise clé », on ne pourra pallier le manque de liquidité internationale (c'est-à-dire le manque général de réserves de change) qu'aussi longtemps que les États-Unis et la Grande-Bretagne accepteront de laisser les avoirs étrangers en dollars et en livres s'accroître continuellement et avec persistance à une allure plus rapide que leur propre encaisse-or — ce qui veut dire aussi longtemps que les États-Unis et la Grande-Bretagne accepteront de déverser dollars et livres

dans le reste du monde soit par de larges prêts, soit en gardant une balance des paiements en déficit continu.

Ils ne peuvent se permettre de suivre une telle politique. Quand ils le font, la devise qui est le plus diligemment déversée s'expose à subir une véritable ruée. Dans les quatre dernières années, la demande s'est d'abord détournée de la livre au profit du dollar, en 1957, pour revenir ensuite à la livre, après quoi elle passa constamment de celle des deux monnaies qui était provisoirement la plus faible au Deutsch Mark. Le fait que l'Allemagne ait accumulé une telle réserve d'or grâce à ses excédents commerciaux courants, a fait espérer aux spéculateurs que le mark pourrait être réévalué — ce qui eut lieu en février dernier; mais comme l'Allemagne n'est pas appelée à jouer les rôles de banquier international, elle n'a pas prêté en retour cet afflux de fonds, mais s'est contentée d'accroître sa réserve d'or. On en est ainsi arrivé à la situation où les deux pays à devises clés, Etats-Unis et Grande-Bretagne, ne peuvent manquer d'être particulièrement inquiets sur la solidité de leur devise. Cela peut les amener à suivre des politiques commerciales moins libérales qu'ils ne l'auraient fait autrement, et risque aussi, par intermittence, de freiner leur politique d'expansion interne. Lorsque cela se produit, le commerce international se maintient à un niveau très bas, et les prix des matières premières internationales se mettent à baisser — ce qui a un effet particulièrement désastreux pour les pays sous-développés producteurs de matières premières.

Economistes et banquiers s'accordent tous à penser qu'il y a là pour le moins matière à problème; mais alors que les réformateurs radicaux concluent que le système de la devise-clé n'est plus à même de répondre à l'augmentation constante de liquidité internationale nécessitée par l'expansion du commerce mondial, et doit être par conséquent remplacé, l'école traditionnaliste maintient que le système de la devise-clé marcherait parfaitement bien si seulement :

a) il n'était pas compliqué par les brusques déplacements d'argent d'une place à l'autre; et

b) si l'on pouvait imaginer quelque système permettant d'assurer que les pays comme l'Allemagne, qui ont une balance des paiements largement excédentaires, remettent leurs excédents dans le circuit.

L'argument des traditionnalistes qui nient l'existence d'une « pénurie de liquidité » absolue dans le monde est étayé par le fait que le Fonds Monétaire International dispose d'environ \$ 15 milliards (mais une bonne partie en est constituée par des devises peu demandées) et n'a jamais encore été appelé à en prêter la totalité.

Le Plan Bernstein

Afin de résoudre leur problème, les traditionnalistes sont partisans d'un plan dont la paternité revient à M.E.M. Bernstein (Américain très compétent, mais passablement conservateur, qui est associé au F.M.I. depuis sa fondation). L'idée de M. Bernstein est que le F.M.I. devrait être autorisé à emprunter des capitaux sous forme de droit de tirage aux pays dont les réserves internationales s'accroissent (par exemple, actuellement, l'Allemagne) et prêter les Marks ainsi empruntés aux pays déficitaires. Le mois dernier, M. Jacobsson, actuel président du F.M.I., s'est prononcé en faveur du Plan Bernstein, qui, dit-il, se trouverait en accord avec les statuts du F.M.I.

Etant donné que le plan Bernstein tendrait à faire que tout pays dont la balance des paiements est excessivement excédentaire ait en quelque sorte l'obligation de prêter les fonds qu'il s'assure, au lieu d'augmenter son encaisse-or, il marquerait certainement une amélioration sur tous les systèmes que le monde a connus depuis la guerre. Mais les faiblesses du plan Bernstein résident dans le fait qu'il n'augmenterait pas la liquidité mondiale totale ; il essaierait simplement d'empêcher certains pays d'amasser une part anormale des liquidités internationales actuellement limitées. Il ne ferait pas disparaître certaines des incohérences présentes. Les pays indisciplinés continueraient à réagir devant la pénurie générale de réserves internationales en continuant à recourir longtemps aux réglementations de change et aux restrictions commerciales avant d'envisager la nécessité de réduire leurs dépenses internes. Les pays très disciplinés continueraient (au moins de temps en temps) à restreindre leur propre expansion économique, en raison des difficultés de change, au lieu de la poursuivre jusqu'à la limite permise par l'utilisation totale de leurs ressources nationales. Les banques centrales, enfin, pourraient continuer à essayer de limiter les mouvements de crédit par des accords de restriction plutôt que par le libre jeu du cours des prix.

Le Plan Triffin

Les défauts du système de la devise-clé, disent les réformateurs radicaux, pourraient être palliés par le plan depuis longtemps préconisé par le professeur Robert Triffin de l'Université de Yale ; ce plan a acquis une importance nouvelle puisque le professeur Triffin, conseiller du président Kennedy, a été nommé le mois dernier, à la surprise générale, membre

de la délégation officielle américaine à la réunion de l'O.C.D.E. qui s'est tenue à Paris. L'essentiel des convictions de M. Triffin est, selon ses propres termes, que « l'emploi de monnaies *nationales* en tant que réserves *internationales* constitue un dé-stabilisant structurel totalement anti-naturel pour le système monétaire mondial actuel, et ne manquera pas d'affaiblir dangereusement, un jour, les devises-clés — en premier lieu la livre et le dollar — utilisées, dans ce système, comme réserves monétaires par les autres pays ». Aussi croit-il que « les Etats-Unis et le Royaume-Uni devraient interdire l'emploi de la livre et du dollar comme réserves monétaires par les autres pays ». « Il faudrait plutôt offrir (à ces pays) la possibilité de conserver sous forme de dépôt au F.M.I. les réserves qu'ils ne souhaitent pas détenir en or » ; il serait peut-être souhaitable de commencer par obliger chaque membre du Fonds Monétaire International à conserver au moins 20 % de ses réserves sous cette forme ; mais comme ces dépôts seraient garantis contre tout risque de dévaluation et porteraient un certain intérêt, la plupart des pays choisiraient probablement un jour de conserver de cette manière une part beaucoup plus grande de leurs réserves.

Sur la base de ces dépôts, le F.M.I. serait alors à même d'instituer des crédits internationaux (c'est-à-dire d'accorder des prêts à découvert), comme le font les autres banques de dépôts. Afin d'apaiser les craintes de ceux qui pensent que cela pourrait comporter un risque d'inflation mondiale, le professeur Triffin accepterait « de limiter le plafond de crédit du Fonds pour une période de 12 mois, à un montant total qui n'augmenterait les réserves mondiales globales que d'un certain pourcentage annuel donné (disons 3 %) ». En outre, « le Fonds accorderait une seconde catégorie de prêts sous forme de placements dans les marchés financiers des pays membres ». Au début, le Fonds reprendrait la plupart des placements réalisés « sous forme de dépôts en banque, d'avals et de bons du Trésor précédemment détenus à New York et à Londres par les banques centrales elles-mêmes ». Il n'aurait pas besoin de modifier immédiatement la nature de ces placements, « mais on devrait lui donner la faculté — qu'il ne souhaiterait pas nécessairement utiliser chaque année — d'en transférer une partie sous forme de placements différents « à un rythme annuel de 5 % maximum, par exemple ».

1. *The Economist*, 22, Ryder Street, St.Jame's, London S.W.1, England.

DEUX CONFÉRENCES SUR LE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE

La « Society for International Development » a tenu son assemblée annuelle les 28 et 29 avril 1961 à Washington D.C. Cette Association est une organisation internationale groupant « toutes les personnes professionnellement intéressées aux problèmes vitaux du développement économique et social et de la coopération technique dans les sociétés libres ». Vieille de trois ans seulement, l'Association compte déjà plus de 1 900 membres aux Etats-Unis, en Europe Occidentale, en Asie, en Afrique et en Amérique latine. Elle diffuse, à plus de 7 000 exemplaires, son périodique « *The International Development Review* ».

L'assemblée s'était partagée en six commissions chargées des questions suivantes : santé et développement économique ; mobilisation de la jeunesse ; investissement dans l'enseignement ; rôle des services publics de distribution de l'eau dans le développement ; croissance urbaine et rôle des villes dans les pays en voie de développement ; problèmes et méthodes de réforme agraire. Une série de sessions plénières et de dîners-débats furent animés par P.S.N. Prasad, président de l'Association ; Felipe Herrera, président de la Banque Inter-Américaine de Développement ; Julius Momo Udochi, ambassadeur du Nigéria aux Etats-Unis ; George Ball, sous-secrétaire d'Etat aux Affaires Economiques ; et Per Jacobsson, directeur général du Fonds Monétaire International. Le résumé de nombreuses conférences entendues lors de cette assemblée annuelle sera publié dans le numéro d'automne 1961 de « *The International Development Review* ».

Du 25 au 27 mai 1961, la « Brooking Institution », centre de recherche privé à buts non lucratifs ouvert à Washington, D.C., a tenu pendant trois jours une conférence sur la Recherche pour l'amélioration des Programmes et des Opérations d'assistance pour le développement. Suivie par des fonctionnaires des organismes officiels américains s'occupant de l'aide à l'étranger et par d'éminents professeurs d'Economie, de Sociologie et de Science Politique des Universités et autres institutions de recherche américaines, la conférence s'était répartie en tables rondes sur la programmation agricole, les problèmes ruraux, les problèmes d'urbanisation, le progrès technologique, les questions de main-d'œuvre, les besoins éducatifs, et la promotion du développement politique. Sur chaque sujet, les participants identifièrent

les problèmes spécifiques qui nécessitaient des recherches, pour étudier ensuite la meilleure façon d'entreprendre le travail requis. Un ouvrage contenant les rapports préparés pour la Conférence par des spécialistes des sciences sociales et un résumé des discussions sera publié par Brookings Institution fin 1961.

EXTRAITS DE RAPPORTS DES COMMISSIONS RÉGIONALES
DES NATIONS UNIES

“Panorama économique de l'Amérique latine 1960”

« *The Economic Survey of Latin America 1960* » vient d'être publié sous la forme d'un rapport en deux volumes par la Commission Économique des Nations Unies pour l'Amérique latine (E.C.L.A.). Le premier volume fournit des renseignements statistiques et analytiques détaillés sur les tendances à court et moyen terme du revenu et de la production de l'Amérique latine. Il montre, pour commencer, à quel point les bénéfices fluctuants des exportations ont agi sur le niveau du produit national de l'Amérique latine pendant la période d'après-guerre 1948-1959. Dans les chapitres suivants du volume 1 qui traitent des années récentes, les auteurs estiment et déterminent le montant et les tendances des revenus par habitant entre 1958 et 1960; ils donnent en les comparant les variations des revenus — globalement et par principaux secteurs de production — enregistrées par sept des plus grandes Républiques d'Amérique Latine au cours des deux ou trois dernières années. Ce volume se termine par un examen détaillé de deux composantes primordiales de la balance des paiements de l'Amérique latine. D'un côté, est passée en revue l'évolution récente du commerce extérieur — par pays et par denrées — ce qui met nettement en lumière l'influence désastreuse que la faiblesse des prix continue d'exercer sur les exportations traditionnelles de matières premières de la région. D'un autre côté, est donné le montant des capitaux à long terme affluant en Amérique Latine et provenant des principales sources de capitaux des États-Unis.

Le volume II fournit une description détaillée des trois principaux secteurs de production de l'Amérique latine : industrie, mines et agriculture. Dans la section consacrée à l'industrie, une attention spéciale est accordée à la production et à la consommation de fer et d'acier, de pâte à papier et de papier, de ciment et de produits chimiques. En outre, on y trouve des statistiques et autres renseignements nouveaux sur les développements récents des industries transformatrices des métaux d'Amérique latine, y compris les industries constructrices d'automobiles, d'équipement électrique et d'articles ménagers. La section consacrée aux mines décrit les facteurs internes et externes qui affectent les tendances courantes de la production régionale de minerai de fer, de cuivre, de plomb et de zinc, d'étain, de

charbon et de pétrole. En ce qui concerne l'agriculture, on trouvera des analyses détaillées pour le sucre, le coton et le cacao, avec des références particulières à la situation présente et les perspectives de l'année 1961 pour l'offre, la demande et les prix de ces trois denrées. Dans cette dernière section du volume II, les auteurs mettent en relief le fait inquiétant que, pour diverses raisons, la production agricole de l'Amérique latine destinée à la consommation intérieure n'a même pas augmenté, en 1959, dans les mêmes proportions que la population ; sur la base de données partielles, ils affirment que le même retard a été probablement pris en 1960.

Au cours de l'année écoulée, l'E.C.L.A. a publié trois numéros de l'« *Economic Bulletin for Latin America* ». L'article introductif du premier numéro, daté d'octobre 1960, passe en revue les principales fluctuations économiques ayant eu lieu dans l'ensemble de l'Amérique latine au cours de l'année précédente. Dans une certaine mesure, cet article résume les principales conclusions de « *The Economic Survey for 1959* » de l'E.C.L.A. avec, en outre, certaines données statistiques nouvelles ou révisées. Les deux derniers articles de ce numéro ont une orientation plus strictement géographique. Le premier analyse, par produit et par pays, le mécanisme des exportations de l'Amérique Centrale vers les Etats-Unis depuis la fin de la Seconde Guerre Mondiale ; il révèle que l'Isthme de l'Amérique Centrale est parvenu, en ce domaine, à un moment critique, après la guerre : c'est-à-dire que ses bénéfices d'exportation, et par suite sa capacité d'importation, ont tous deux décliné dans les cinq dernières années et, étant donné qu'ils ne reposaient que sur deux exportations traditionnelles (café et banane), l'article en vient à la conclusion que cette récente évolution défavorable ne se renversera probablement pas dans un avenir proche. Le dernier article esquisse quelques-unes des principales caractéristiques de l'industrie du café dans l'Etat de Sao Paulo, en se fondant sur une étude détaillée effectuée sous la responsabilité de l'E.C.L.A., de la F.A.O., de l'Institut Brésilien du Café, et du Département de l'Agriculture de Sao-Paulo. Grâce aux techniques d'échantillonnage utilisées, on dispose maintenant, pour l'industrie du café dans cette région du Brésil, de données nouvelles et précises sur le nombre de plants ; sur l'étendue des zones de production et l'importance de la production ; sur la productivité de la main-d'œuvre ; et sur les besoins en capitaux.

Le *Bulletin* suivant, daté de novembre 1960, est un ouvrage spécial entièrement consacré à des statistiques. Cet ouvrage de 97 pages contient 37 tableaux plus une annexe qui décrit la méthodologie et les sources utilisées par l'E.C.L.A. pour obtenir, vérifier et publier ses matériaux statistiques de base. Les tableaux que l'on trouve dans ce *Bulletin* concernent les rubriques suivantes : population, comptabilité nationale, finances, prix, mines, industrie, et commerce international. A l'avenir, l'E.C.L.A. publiera régulièrement, chaque année, ce genre de « *Suplemento Estadístico* ».

Le dernier numéro de l'« *Economic Bulletin for Latin America* » est

paru en mars 1961. Il contient quatre articles. Le premier, intitulé « Développement économique ou stabilité monétaire : le faux dilemme » est dû au Dr Raul Prebisch, secrétaire général de l'E.C.L.A. Il expose cette idée que l'inflation ne peut être considérée comme :

« Un phénomène purement monétaire à combattre comme tel. L'inflation ne peut être expliquée comme un phénomène détaché des déficiences et des contraintes économiques et sociales auxquelles le développement de nos pays donne naissance... On ne peut davantage penser à une politique anti-inflationniste autonome, comme s'il s'agissait seulement de considérations monétaires... Elle doit faire partie intégrante d'une politique de développement.

« On ne doit pas en déduire que cela signifie que l'inflation est inévitable dans nos pays. Loin de là. Pour éviter l'inflation, cependant, il faut concevoir une politique rationnelle et à longue échéance de développement économique et d'amélioration sociale, en d'autres termes, une conception totalement nouvelle dans laquelle serait recherchée, pour remédier aux déficiences et aux contraintes nées du développement, une solution autre que l'inflation. »

Le second article contient un exposé théorique de l'interdépendance existant entre les problèmes et les perspectives économiques et sociales du développement de l'Amérique latine. Dans le troisième, le Professeur Balogh, du Balliol Collège, Oxford, England, donne ses idées sur le rôle du système des prix dans certains aspects du développement économique des zones moins développées. On y trouve l'énumération d'un certain nombre de restrictions qui empêchent un fonctionnement souple du mécanisme des prix en Amérique latine, ainsi que le point de vue de l'auteur sur les changements institutionnels et structurels suggérés. Le dernier article est un résumé du rapport (préparé par l'ECLA, l'Unesco et le Département des Affaires Sociales et de l'Assistance Technique des Nations-Unies) sur les aspects sociaux du développement économique en Amérique latine. Le rapport intégral a été présenté par une Commission d'experts à Mexico en décembre 1960.

“Panorama économique de l'Asie et de l'Extrême-Orient 1960”

« *The Economic Survey of Asia and the Far East, 1960* » a été publié en deux parties par l'ECAFE (Commission Economique des Nations-Unies pour l'Asie et l'Extrême-Orient). La première partie expose les progrès réalisés dans la production, la consommation et autres domaines des pays de l'ECAFE ; la 2^e partie donne une vue d'ensemble des finances publiques, dans cette partie du monde, au cours des quinze dernières années.

Les données de la 1^{re} partie montrent que les pays de l'ECAFE « ont enregistré une augmentation de leurs ressources globales en 1960, grâce surtout à un accroissement de la production et des importations, qui est parvenu à excéder la diminution de l'offre interne représentée par la montée de leurs exportations. Les Gouvernements semblent avoir accru leur demande, principalement à des fins courantes, comme l'a fait le secteur privé pour ses investissements. Même ainsi, il n'y a pas eu de baisse apparente du niveau de la consommation alimentaire par tête ; et l'on a pu constater une certaine augmentation de la quantité disponible des autres biens de consommation. En conséquence, les mouvements de prix sont restés faibles, dans un sens comme dans l'autre, bien que l'inflation cachée dans certains pays se soit révélée au grand jour à la suite de la réalisation des politiques de libéralisation. Mais ces augmentations de prix devraient se révéler parfaitement temporaires. »

La 2^e partie « commence par une analyse des forces qui ont déterminé l'extension et l'accroissement d'influence du secteur public dans les économies nationales des pays de cette zone. Deux tendances principales se font jour. Certains pays, en particulier ceux dont le développement est récent, donnent une place primordiale à la planification dans laquelle ils voient le mécanisme le plus sûr pour assurer une répartition et un emploi efficaces des ressources nationales. En second lieu, l'influence ou le rôle de l'Etat s'étend au-delà des limites de la propriété et de la gestion publiques. »