Document généré le 25 avr. 2024 17:05

Études internationales

La division internationale du travail et les pays « en voie de développement »

Gaston Leduc

Volume 3, numéro 1, 1972

URI : https://id.erudit.org/iderudit/700165ar
DOI : https://doi.org/10.7202/700165ar

Aller au sommaire du numéro

Éditeur(s)

Institut québécois des hautes études internationales

ISSN

0014-2123 (imprimé)
1703-7891 (numérique)

Découvrir la revue

Citer cet article

Leduc, G. (1972). La division internationale du travail et les pays « en voie de développement ». *Études internationales*, *3*(1), 3–13. https://doi.org/10.7202/700165ar

Tous droits réservés © Études internationales, 1972

Ce document est protégé par la loi sur le droit d'auteur. L'utilisation des services d'Érudit (y compris la reproduction) est assujettie à sa politique d'utilisation que vous pouvez consulter en ligne.

https://apropos.erudit.org/fr/usagers/politique-dutilisation/

Cet article est diffusé et préservé par Érudit.

Érudit est un consortium interuniversitaire sans but lucratif composé de l'Université de Montréal, l'Université Laval et l'Université du Québec à Montréal. Il a pour mission la promotion et la valorisation de la recherche.

https://www.erudit.org/fr/

LA DIVISION INTERNATIONALE DU TRAVAIL ET LES PAYS « EN VOIE DE DÉVELOPPEMENT »

(à propos d'une conférence récente)

par Gaston LEDUC *

L'actuelle « division internationale du travail » (il serait d'ailleurs bien préférable d'écrire : l'actuelle « répartition internationale des activités économiques », qui commande aux mouvements du commerce international des biens et des services) est-elle de nature à donner satisfaction aux besoins des pays en retard, et, de ce fait, en exigence de développement économique, étant entendu qu'une telle exigence n'est malheureusement pas toujours synonyme d'une réalité positive ? [1]

En cas de réponse positive à une telle question, comment pourrait-on s'y prendre pour consolider et renforcer cette action, lutter contre toutes les pressions, tant idéologiques qu'intéressées, qui visent à en limiter la portée, bref pousser à leur maximum les effets positifs de cette « économie des forces », étendus du plan des rapports interindividuels dans le cadre territorial limité de chaque Nation-État au domaine universel (à l'échelle de notre monde) des relations internationales elles-mêmes ? Dans l'hypothèse, au contraire, d'une réponse négative — ou même simplement mitigée — quelles sortes d'interventions pourrait-on bien préconiser dans le double but d'éliminer les inconvénients d'un état de choses jugé insatisfaisant et de lui substituer une organisation nouvelle, considérée comme moins défavorable aux intérêts des pays économiquement attardés, plus satisfaisante sans doute aux exigences d'une certaine conception de la justice internationale et susceptible d'engendrer, au bénéfice de ces pays, des effets propulsifs de croissance

* *Membre de l'Institut de France, professeur d'économie à l'Université de Paris I.*

1 Comme il est commode — et d'usage courant — d'opposer le groupe des pays considérés comme économiquement développés (*developed*, en anglais) à celui des pays qualifiés d'une manière bien imprécise et équivoque de « Tiers-Monde » et considérés, d'une façon encore plus discutable et incertaine, comme « en voie de développement» (*developing*), nous ne dérogerons pas à cette habitude, le lecteur étant prié, une fois pour toutes, de ne point être dupe de ces facilités de vocabulaire.

— développement aux lieu et place d'effets de freinage, voire de blocage (conformément aux analyses bien connues — et, au demeurant, forts discutées — d'un Gunnar Myrdal ou d'un Samir Amin, par exemple).

Notre intention n'est pas, dans le cadre réduit de ces quelques propos de rappeler, dans tous leurs détails, les éléments d'une discussion qui continue à faire rage parmi les spécialistes des problèmes du développement économique et compte, dans les deux camps, des partisans aussi sincères que convaincus de la solidité de leurs arguments respectifs. C'est le noble but de la science économique que de s'efforcer, au prix d'efforts incessamment renouvelés, de les départager et de tirer de leurs analyses des propositions, susceptibles d'inspirer une action politique réellement constructive et capable de ce fait, de contribuer au progrès général de l'humanité tout entière, où que soient situées ses différentes parties composantes et quels que soient leur niveau de développement actuellement acquis et les possibilités d'amélioration de leur présente condition matérielle dans l'avenir, tant proche qu'éloigné.

On peut bien dire que c'est dans un tel esprit qu'avait été convoquée au Palais néerlandais des Congrès de La Haye, du 24 au 27 octobre dernier, et sous l'égide de la Société internationale pour le développement, organisation essentiellement apolitique et de caractère entièrement désintéressé, une « Conférence européenne », animée par le groupe (chapitre) néerlandais de la dite Société. Il ne sera pas sans intérêt de rappeler, principalement à l'intention du lecteur canadien, que la plus récente Conférence mondiale de la dite Société, la douzième du genre, avait réuni à Ottawa, au mois de mai dernier, quelque 750 participants venus d'un peu partout dans le monde pour débattre, sous la haute présidence effective du Très Honorable Lester B. Pearson, le thème d'ensemble : « les objectifs du développement pour les années 1970 : les emplois et la justice ».

Dans le cadre moins étendu de la « région européenne », la réunion de La Haye était la cinquième du genre, faisant suite à celles qui avaient été tenues à Genève en 1965, à Bruxelles en 1966 (sur le thème : Information et développement), à Paris en 1969 (Expériences de développement rural dans les pays tropicaux) et en 1970 à Cologne (Aide à l'éducation dans les pays du Tiers-Monde). Une autre conférence sur la contribution de l'assistance technique à l'aide au développement avait eu lieu à Milan en 1967 ; mais il s'agissait alors de l'une des conférences mondiales annuelles auxquelles il a été fait ci-dessus référence.

La réunion de La Haye groupait plus de 150 participants, dont, naturellement, une large majorité de Néerlandais. La présidence en était assurée par Maurice Domergue, président du Comité européen de la S. I. D. : et le coup d'envoi, si l'on peut dire, fut donné par le professeur Jean Tinbergen, premier prix Nobel de sciences économiques. Le thème général, auquel se rattachent les propos introductifs développés ci-dessus, était ainsi formulé : « Vers une nouvelle économie mondiale : une exploration pragmatique de la division internationale du travail ». Les discussions furent réparties entre six groupes de travail, chacun spécialisé dans l'examen d'un aspect particulier, introduit par un rapport suivi de commentaires,

le premier et les seconds étant confiés à deux auteurs différents. On discuta donc séparément sur les sujets énumérés ci-après :

1) le commerce international et le pouvoir économique (sur rapport de Sideri — commentaires de M. J. Cabral) ;
2) les conséquences de la spécialisation internationale pour les nations riches (rapport Bandt — commentaires de J. Lorenz) ;
3) sur les effets de la division internationale du travail en ce qui concerne l'industrie (rapport Chénery et Hughes — commentaires de Zimmermann) ;
4) sur la place de l'agriculture européenne dans un contexte international (rapport de T'Hooft-Welwaars — commentaires de Odd Gulbrendsen).
5) sur le rôle des firmes multinationales dans une nouvelle division internationale du travail (rapport de Robbin Murray — commentaires de Dietrich Kebsehull) ; enfin :
6) sur les aspects sociaux de la nouvelle division internationale du travail (rapport de Bertholet — commentaires de Wils).

Le commentaire final fut présenté par le professeur belge Louis Bæck, de l'Université de Louvain.

Nous ne pensons pas qu'il soit possible de reprendre l'un après l'autre chacun des six sujets mentionnés ci-dessus. Mais il peut être utile de tenter d'extraire des discussions auxquelles ils ont donné lieu et des conclusions qui en ont résulté un certain nombre d'observations et de commentaires propres à éclairer le débat en cause et, peut-être, à fournir certains éléments d'orientation à l'usage d'une politique véritablement constructive.

* * *

Que la situation actuelle ne soit pas absolument satisfaisante en ce qui touche les intérêts du pays « en retard de développement », bien peu nombreux sont aujourd'hui, vraisemblablement, ceux qui pourraient en douter. Ces pays ont été, en effet, en quelque sorte condamnés, en raison de leur situation, à ne se présenter sur l'échiquier international que comme producteurs-vendeurs et exportateurs de produits primaires, pour la plupart à l'état brut ou après un traitement sommaire. Jusqu'à une date récente, leurs ventes d'articles manufacturés (bien secondaires) vers les pays développés n'ont tenu qu'une place pratiquement négligeable dans leur commerce d'exportation.

En sens inverse, leurs importations ont surtout porté sur des objets transformés, durables ou non durables, biens de consommation directe et biens d'équipement, encore que les entrées de produits primaires dans la mesure où il s'agit d'articles d'alimentation, y occupent parfois une position non négligeable. On oublie trop souvent que la place des pays développés dans la production d'un grand nombre de matières premières (à commencer par le pétrole, si l'on tient compte de l'U.R.S.S.) est beaucoup plus importante que celle des pays du Tiers-Monde. Et même, après défalcation de la consommation nationale des dites matières, le reliquat disponible pour l'exportation y est souvent plus important que celui dont

peuvent se prévaloir ces derniers. La traduction statistique de ces constatations réside dans le fait que la valeur globale des exportations de « produits de base » est plus élevée chez les pays « développés » que chez les pays « en voie de développement ». Mais il reste, assurément, que ces derniers n'ayant souvent à offrir que ces produits primaires, leur position sur le plan du commerce international reste essentiellement commandée par l'évolution de la situation spécifique de chacun des marchés des dits produits. C'est elle qui, en définitive, détermine leur « capacité d'importation », compte tenu des quantités vendues et de l'évolution des prix comparés aux importations et aux exportations (termes de l'échange). La question est bien connue et il n'est pas nécessaire d'y insister.

Certes toute l'activité économique des pays « attardés » ne se ramène heureusement pas à l'exportation (après la culture, l'élevage ou l'extraction) de matières premières, avec, en contrepartie, l'achat à l'extérieur de tout ce qui est nécessaire à la satisfaction, directe ou indirecte, des besoins locaux. Rares sont ceux de ces pays qui en sont réduits à « exporter tout ce qu'ils produisent et à importer tout ce qu'ils consomment », offrant ainsi « le degré maximum de dépendance extérieure ». Tel est vraisemblablement le cas de quelques contrées pétrolières du golfe Persique. Mais déjà un pays comme la Libye ne répond plus tout à fait à ce schéma simpliste et l'on sait que, sans sortir de la catégorie des membres du Tiers-Monde, l'Inde offre, tant en raison de son étendue que du fait d'une certaine variété de ses ressources productives, l'exemple d'une nation qui se suffit (certes pauvrement) en grande partie à elle-même, son cœfficient de dépendance par le commerce extérieur (exprimé par le rapport de ses importations ou exportations au produit intérieur brut) étant approximativement du même ordre de grandeur que celui des États-Unis.

Les inconvénients d'une structure commerciale basée sur des sorties de produits de base et des entrées d'articles fabriqués sont de même aujourd'hui bien connus et nous ne nous y attarderons pas. On peut certes noter que les choses n'en sont plus à l'heure actuelle dans l'état où elles se trouvaient du temps du « Pacte colonial » et qu'une certaine transformation de la structure traditionnelle du commerce mondial semble bien d'ores et déjà amorcée.

Encore que les pays *developing,* pris dans leur ensemble, ne contribuent guère aujourd'hui que pour un dixième à la valeur ajoutée totale des activités industrielles (transformatrices) du « monde libre », la part des articles manufacturés dans leurs propres exportations a progressivement augmenté depuis environ une vingtaine d'années, au point de s'approcher aujourd'hui du cinquième (en valeur) de ce total. Mais il demeure exact que par rapport à ce commerce mondial, la proportion des exportations en provenance des pays « en voie de développement » n'a cessé de se restreindre et qu'elle est tombée à l'heure actuelle nettement au-dessous de 20% (venant de près du tiers, voici à peine un quart de siècle).

Il est donc, en définitive, assez facile de se mettre d'accord sur la nécessité d'un changement, du moins lorsqu'il s'agit de « produits de base » dont l'utilité économique n'est pas de toute première importance (ce qui exclut évidemment le pétrole et un certain nombre de métaux), à plus forte raison, si de tels produits

naturels sont exposés à la concurrence d'articles similaires en provenance des pays développés eux-mêmes (notamment en matière agricole) ou menacés par la compétition des produits de synthèse. Il est bien connu, de plus, que l'élasticité/revenu de la demande de la plupart de ces produits est beaucoup moins élevée que celle des produits industriels et des services. Pour toutes ces raisons, il est hors de doute que les exportations de « produits primaires », à l'exception de ceux dont nous avons fait mention ci-dessus, ne sont pas susceptibles de s'accroître aussi vite que celles des articles manufacturés (et aussi de certains services, tels que le tourisme). D'où une certaine tendance au déséquilibre permanent de la balance du commerce.

Les pays particulièrement intéressés par la production et l'exportation de ces produits doivent donc se préoccuper d'orienter leur processus de croissance–développement dans une voie qui, sans négliger les possibilités que peut offrir l'exportation des surplus de certains biens primaires non consommés sur place, permettra de pousser au maximum leur traitement local, dans le double but de substituer dans les exportations les biens transformés aux matières brutes (par politique d'*export-promoting*) et de remplacer, autant que possible, les importations d'articles manufacturés par des fabrications effectuées sur place (*import–substituting*).

Mais autant il est aisé de poser les principes, autant la mise en œuvre s'avère beaucoup plus délicate. Et l'on peut se demander si, dans une économie de marché qui fonctionnerait de manière normale et où le jeu du mécanisme des prix ne serait pas entravé par des interventions plus ou moins intempestives, la restructuration de la composition du commerce international et, par contrecoup, celle des activités productives, aussi bien dans les pays exportateurs (en voie de développement) que dans les pays importateurs (développés) pourrait s'effectuer sans heurts et avec une suffisante rapidité.

Il est bien certain, comme l'a noté avec pertinence le professeur Tinbergen, que tout dépend des dotations respectives de chacun des pays en cause en ressources productives, tant rationnelles qu'humaines ainsi que du quantum de capitaux disponibles et de la productivité propre de chacun de ces éléments (y compris le facteur de mise en œuvre). D'une façon générale, les échanges commerciaux engendrent le maximum d'avantages (à répartir entre chacune des parties en cause) lorsqu'ils portent sur des produits requérant plus de dépenses de main-d'œuvre dans les pays « en voie de développement » exportateurs, puisqu'il s'agit là d'un facteur dont ils sont, en général, fort largement pourvus (réserve faite des problèmes de qualification) et, en sens inverse, sur des produits ou services exigeant une plus forte dépense en capitaux et pour lesquels les pays développés possèdent une compétitivité plus accusée. Mais tout dépend, bien entendu, des prix respectifs d'utilisation de ces facteurs ainsi que de l'influence des coûts de transport (coûts effectifs sur les biens transportés et coûts économisés du fait de la structure commerciale considérée).

Dans l'ensemble, il est donc bien exact que les pays *developing* doivent viser à la diversification de leur commerce d'exportation par adjonction (sinon substitution totale) de produits semi-finis et même d'articles manufacturés à leurs ventes

traditionnelles de matières brutes, une fois satisfait, dans des conditions raisonnablement compétitives et compte tenu des exigences de la production des activités naissantes (*infant industries*), les propres besoins de leurs marchés intérieurs. Il est en effet utile de rappeler que la « substitution aux importations » tout comme la « stimulation des exportations » ne se font pas gratuitement, qu'elles impliquent des coûts (à rapprocher de leurs avantages) et que ceux-ci s'accroissent sérieusement dès qu'il s'agit de forcer l'allure d'une transformation qui exige nécessairement du temps et de l'argent.

C'est ici qu'interviennent les influences tenant aux différents degrés dans le « pouvoir économique » détenu par chacun des pays participant à l'échange international. Il en a été longuement discuté à La Haye, notamment au sein des groupes du travail 1 et 2 sus-mentionnés (et, accessoirement aussi, en ce qui concerne l'influence des grandes firmes multinationales, par le Groupe 5). Pour certains — et en particulier pour les néo-marxistes — le retard dans le développement du Tiers-Monde aurait pour cause essentielle, sinon exclusive, l'existence d'une « structure hiérarchisée » de puissance entre les nations « riches » et les nations « pauvres », fondée sur « l'inégalité, la bilatéralité et l'asymétrie », et renforcée par la nature même des transactions commerciales (« l'échange inégal ») et l'inégale répartition des bénéfices dus aux progrès de la technologie. La structure et la nature des activités des « firmes multinationales » représenteraient précisément une manifestation indiscutable de cette domination technologique « verticale ». Il en résulterait que le développement de la partie la plus évoluée de notre monde constituerait le facteur explicatif du retard sinon de la régression, de la partie la moins évoluée, en quelque sorte la cause du « développement du sous-développement » (selon la formule de Gunder Frank). La thèse est bien connue et il n'est pas nécessaire d'y insister autrement que pour noter que la « division internationale du travail » ne serait en somme que le reflet de cette structure essentiellement asymétrique, le résultat du jeu de certains « effets de domination » (F. Perroux).

Des doutes n'ont pas manqué d'être émis sur l'exactitude d'une telle argumentation, au moins dans certaines de ses parties. Car l'inégalité dans la répartition internationale de la « puissance économique » n'est pas nécessairement imputable à la nature des relations commerciales (et financières). Elle peut avoir des causes d'ordre interne et qui ne sont pas nécessairement de nature économique, mais peut-être géographique (le « handicap des tropiques »), ou encore politique, voire religieuse. Dans ces conditions, il serait parfaitement illusoire de prétendre porter remède aux effets de cette inégalité par une action sur ses manifestations extérieures, alors qu'il serait logique de s'en prendre par priorité à ces causes d'ordre intérieur (intranational). Ce n'est qu'une fois celles-ci éliminées ou réduites dans toute la mesure du possible qu'il conviendrait de procéder aux réaménagements jugés nécessaires dans le domaine des relations économiques, tant commerciales que financières et monétaires, entre pays situés à des niveaux différents de développement, mais possédant désormais une égale vocation à la croissance par diversification des activités, notamment en ce qui concerne l'industrialisation. Celle-ci est en effet considérée à juste titre comme l'une des manifestations caractéristiques

du progrès recherché. Mais chacun sait que l'on ne s'industrialise pas n'importe où, n'importe comment, de n'importe quelle façon et à n'importe quel coût. Il faut construire des usines, ce qui exige des capitaux, puis les faire fonctionner de façon rentable, ce qui suppose des sources régulières d'approvisionnement, une main-d'œuvre dûment qualifiée, des cadres et des dirigeants, des connaissances techniques appropriées et enfin une clientèle solvable, c'est-à-dire l'existence d'un marché, préexistant ou à construire.

C'est ici qu'intervient la politique commerciale proprement dite. Elle se présente, comme l'on sait, sous deux aspects complémentaires : d'une part, en ce qui concerne l'aménagement et la protection éventuelle du marché intérieur du pays considéré et, d'autre part, en ce qui touche les possibilités d'accès aux marchés extérieurs, c'est-à-dire surtout ceux des pays déjà développés.

Les possibilités et les limites de la politique dite de « substitution des importations » ont fait l'objet de nombreuses analyses dont il n'est pas nécessaire de reprendre ici l'examen. Il est d'une façon générale reconnu que les « activités naissantes » ont besoin d'être protégées contre la concurrence extérieure, surtout si celle-ci abuse de ses positions dominatrices par des pratiques de dumping. Mais à vouloir trop protéger — ou trop longtemps — on risque l'étouffement et l'on compromet, peut-être de façon définitive, les possibilités de progrès dans des branches nouvelles d'activités. Les exemples d'exagération manifeste d'une telle politique de cloisonnement, sinon de fermeture des marchés nationaux à la concurrence étrangère — sous prétexte qu'elle émane de pays déjà développés, industrialisés et équipés, donc avec lesquels il est impossible de prétendre entrer à armes égales — sont fort nombreux, et bien connus, notamment en Amérique latine et dans certains pays d'Asie.

Ils n'ont pas empêché ceux qui y ont eu recours de demeurer dans une situation de dépendance caractérisée, sans doute parce que l'action correctrice des inégalités ne s'exerçait pas sur les causes véritables des asymétries repérées.

Un raisonnement parallèle pourrait être présenté en ce qui concerne les effets admissibles et les exagérations possibles de la politique dite de « l'encouragement aux exportations ». Dans ce domaine aussi, il s'agit de savoir jusqu'où l'on se propose d'aller et par quels moyens. Il convient également de bien se persuader qu'une telle action n'est pas nécessairement gratuite et qu'à orienter dans une certaine direction l'emploi des ressources productives disponibles (tant naturelles qu'humaines), on se prive de la possibilité de les utiliser de manière plus avantageuse dans d'autres directions. À moins qu'il ne s'agisse de ressources entièrement gratuites, du fait de leur surabondance. Mais on sait qu'en dépit des progrès incessants de la technologie, une telle éventualité se trouve de moins en moins vérifiée (même pour la main-d'œuvre dite banale, contrairement à l'hypothèse bien connue d'un Arthur Lewis, par exemple).

Mais il importe ici de bien noter qu'à la différence de la politique de « substitution aux importations », qui ne met directement en cause que le pouvoir politique de l'État à protéger, celle de « l'encouragement aux exportations » concerne en outre les autorités publiques ayant pouvoir d'agir sur les marchés extérieurs sur

lesquels il s'agit de prendre pied. L'effort des pays « en voie d'industrialisation » risque ici de se heurter à des résistances farouches d'intérêts acquis, en général parfaitement organisés et bien décidés à ne pas se laisser éliminer par une concurrence extérieure trop facilement qualifiée d'abusive.

Il fut à cet égard longuement question, à La Haye, du problème que pose tant à l'Amérique du Nord qu'aux vieux pays d'Europe occidentale la concurrence des articles textiles en provenance de certains pays d'Asie et même, plus récemment, d'Amérique latine. En dépit du fait de la détention par ces pays d'avantages concurrentiels non seulement relatifs, mais même absolus, du fait de la modicité des coûts en travail (*labor-costs*), leur participation aux débouchés offerts par les pays industrialisés demeure encore très faible, de l'ordre de un pour cent de la consommation totale. Or on estime qu'en l'absence de toutes barrières protectrices, celle-ci pourrait atteindre aisément un ordre de grandeur des deux-tiers. Mais il en résulterait la nécessité d'un déplacement d'emploi, chiffré à plus d'un million de personnes qui sont encore occupées dans les branches d'activités textiles pour les seuls pays-membres de la Communauté économique européenne. D'où la vigueur des résistances au changement, dans les pays en cause.

Ce sont ces résistances qui expliquent l'importance et la diversité des obstacles opposés par les pouvoirs publics de ces États aux importations d'articles manufacturés en provenance des pays « en voie de développement ». C'est ainsi que le secrétariat de la CNUCED, s'appuyant sur un échantillon d'environ 500 articles, a pu constater que les droits de douane sur les importations de produits industriels dans les principaux pays développés étaient, avant les négociations Kennedy, sensiblement plus élevés que la moyenne pour certaines catégories de produits et notamment les textiles et les vêtements, marquant une nette tendance à s'élever avec le degré d'intensité d'utilisation à la main-d'œuvre. Or, d'une façon générale, le résultat des négociations Kennedy, n'a pas amélioré cet état de choses et les marchandises dont la fabrication exige un fort coefficient de dépenses de main-d'œuvre restent désavantagées dans la structure des droits de douane des principaux pays industrialisés (surtout si l'on tient compte de la protection effective, rapportée à la seule valeur industrielle ajoutée, au lieu d'être exprimée en pourcentage de la valeur globale du produit, matières premières incluses). Et à cette protection purement tarifaire, convient-il encore d'ajouter toute la gamme des restrictions quantitatives (par contingentements imposés ou négociés) qui, dans certaines régions, constituent un important obstacle aux échanges.

Il apparaît donc comme certain que tous ces obstacles sont contraires au développement logique des rapports commerciaux entre pays différemment structurés, du fait des écarts accusés dans leurs niveaux respectifs de croissance. Sans nier que les barrières extérieures, tant tarifaires que contingentaires, sont loin de constituer la seule entrave à l'expansion des exportations d'articles manufacturés des pays véritablement « en voie de développement » par le truchement de leur industrialisation et que des éléments de freinage pourraient être décelés dans les politiques internes des pays en question, qu'il s'agisse notamment de leur gestion monétaire, de leur fiscalité ou de la fixation de leurs parités officielles de change

à des taux incompatibles avec la nécessité d'équilibrer leur balance générale des paiements, il faut reconnaître qu'une part souvent importante de responsabilité est imputable à la politique des pays développés eux-mêmes. N'y a-t-il pas contradiction en effet entre le fait de préconiser l'accroissement de l'aide internationale au développement et le refus d'ouvrir largement les frontières aux importations d'objets fabriqués rendues possibles par les transformations structurelles des pays « en voie d'industrialisation croissante » ? L'expérience prouve que la croissance économique par diversification des activités n'est aucunement contraire à une certaine expansion du commerce international, lequel tend à abandonner la structure traditionnelle de l'échange de produits bruts contre des articles manufacturés pour évoluer vers des formes plus complexes d'échanges de matières premières entre elles et de négociations réciproques sur produits fabriqués et sur services. À cet égard, le fait pour les pays développés d'avoir admis, non sans résistances, il est vrai, le principe des préférences généralisées non réciproques au bénéfice de certaines exportations industrielles en provenance des pays moins avancés qu'eux (principe mis récemment en application par la CEE) peut être considéré comme un pas dans la bonne direction.

À tout prendre, en effet, il est certainement plus avantageux, en longue période, pour les pays *developing* d'orienter leur commerce extérieur dans la voie de la « promotion des exportations » plutôt que dans celle des « substitutions d'importation ». La seconde formule permet (peut-être) d'économiser des devises. Mais la première aboutit à en gagner davantage. L'essentiel est alors d'en faire bon usage. Et, au total, ainsi que l'affirma à La Haye le rapport Chénery, la combinaison de ces deux actions réellement complémentaires dépend aussi bien de la nature des dotations nationales de facteurs, tant naturels et humains que des capacités d'absorption du marché intérieur. Dans certains cas (tels que ceux de T'ai-wan, de Hong-Kong, ou de Singapour), il n'existe pas d'autre issue au problème que celui de l'*export-drive* . . . Mais, d'une façon générale, la solution la plus rationnelle consiste dans un certain dosage des deux politiques, toujours difficile à déterminer et plus encore à maintenir, surtout lorsqu'il s'agit de compter sur la compréhension et la bonne volonté des pays importateurs.

Quant au marché intérieur lui-même, l'importance des débouchés qu'il est susceptible d'offrir peut assurément croître avec l'agrandissement de ses « dimensions économiques », sur lesquelles il est possible d'agir en particulier par la mise en œuvre d'une « intégration » de type régional. Mais l'expérience prouve que les efforts dans cette direction se heurtent à d'énormes difficultés et que leurs résultats sont longs à se manifester. Il s'agit là d'une route pavée de bonnes intentions, mais hérissée d'obstacles, ainsi qu'en témoignent les exemples du marché commun centro-américain et de l'ALALC en Amérique latine. Pour l'Asie et l'Afrique, le bilan est encore plus décevant.

* * *

Dans cette marche vers une « nouvelle division internationale du travail », le rôle des firmes dites multinationales (dénommées encore « grandes unités inter-

nationales », selon l'expression du regretté Maurice Byé) est loin d'être négligeable. Mais il prête à discussion, notamment quant à ses effets sur la distribution internationale des revenus et du pouvoir économique. Les études sur la question, qui se multiplient, n'ont cependant pas encore conduit à des conclusions bien nettes. Des conflits peuvent certainement apparaître contre les buts que poursuivent des dirigeants de ces « firmes », conformément à l'idée qu'ils se font des intérêts propres de leurs affaires respectives et les fins que les pouvoirs publics assignent à leur propre politique, dans tous les pays où ces firmes se trouvent présentes, à quelque titre que ce soit. Il s'agit là du problème, notamment analysé en France par François Perroux, des rapports entre la grande firme et la petite nation. Les éléments de faiblesse que présente cette dernière, en raison des dimensions réduites de son économie, pourraient sans doute être réduits sinon éliminés, par une action organisée et conduite en commun, pour peu que les circonstances s'y prêtent.

L'expérience récente du marché international du pétrole procure sur ce point des enseignements intéressants. Mais il est vrai que la conjoncture y est actuellement favorable aux pays vendeurs-exportateurs. Et il n'est pas exclu que celle-ci ne vienne à se renverser. De toute façon, ce qui se vérifie aujourd'hui pour le pétrole n'est sans doute pas extensible à l'ensemble des « produits de base » auxquels les pays du Tiers-Monde portent un intérêt particulier. Et leur position de faiblesse reste difficile à réduire lorsqu'il s'agit des produits transformés.

La nouvelle « division internationale du travail » en voie de constitution naturelle ou d'élaboration par le truchement d'une intervention politique plus ou moins délibérée n'est évidemment pas sans exercer d'importantes répercussions sur les structures sociales des « pays » concernés. Ceci touche notamment l'agriculture (entendue au sens le plus large, y compris l'élevage et la pêche), quel que soit le niveau de développement de ces derniers. Les gouvernements des pays développés s'efforcent de protéger leur secteur agricole, en dépit des coûts de production généralement élevés, surtout lorsque les dimensions des exploitations rurales demeurent trop réduites. Mais ce sont toujours les prix de revient marginaux qui servent de base à la détermination des niveaux de protection jugés indispensables ce qui ne manque pas de créer des « rentes de situation » au bénéfice des inframarginaux (rentes que la fiscalité ne parvient pas, en général, à récupérer au bénéfice de l'État).

Les effets de cette situation ne sont que trop connus, notamment en ce qui touche les rapports entre pays développés et pays économiquement retardataires. Les exportations agricoles de ces derniers se heurtent à des barrières protectrices que l'ingéniosité des gouvernements des pays industrialisés parvient à rendre bien souvent infranchissables. Tel est notamment l'exemple qu'offre aujourd'hui la CEE, mais on pourrait en dire autant des États-Unis. Les pressions politiques des intérêts en cause sont telles dans ces derniers pays que l'on voit mal comment il serait possible de modifier sérieusement l'actuel état de choses, sauf bouleversement mondial généralisé. Et cependant, une restructuration à l'échelle mondiale de la répartition internationale des activités agricoles paraît une chose éminemment souhaitable, même si le souci des pays *developing* de devenir autre chose que de simples vendeurs de « produits de base » rejoint jusqu'à un certain point la préoccupation

des pays *developed* de protéger leur propre agriculture contre les effets d'une concurrence qualifiée, d'« excessive », non parfois sans une certaine hypocrisie.

Mais il y a bien d'autres secteurs de la vie sociale que l'agriculture qui se trouvent touchés par les changements en cours dans la « répartition internationale du travail ».

À cet égard, la réunion de La Haye a surtout plaidé en faveur d'une accentuation des recherches de caractère interdisciplinaire, faisant écho sur ce point à des préoccupations que nous avons personnellement manifestées depuis plus de vingt années. L'expérience des pays industrialisés du monde occidental ne constitue pas nécessairement un modèle à imiter sans réserves de la part des pays qui se préoccupent à juste titre d'améliorer leur niveau de vie et de combler aussi rapidement que possible l'écart qui les sépare de ceux qui ont eu la bonne fortune de les précéder sur la voie du développement (avec les conséquences engendrées par ce défaut de synchronisme). Peut-être est-il grand temps, à côté des préoccupations de nature purement quantitative, de songer à l'aspect qualitatif des problèmes en cause et de faire entrer en ligne de compte les coûts non comptabilisés de la croissance-développement, tels que ceux de la pollution industrielle ou du gaspillage des ressources énergétiques, dont certaines (notamment tout ce qui ressort du domaine minéral, tant solide que liquide) ne sont évidemment pas renouvelables.

Les questions ainsi soulevées donnent une dimension nouvelle au problème général qui a fait l'objet du colloque de La Haye. On s'aperçoit ainsi qu'aucune solution simple ne peut apporter de réponse valable à un tel problème et que, d'ailleurs, celle-ci n'est pas du seul ressort de l'économiste. Il paraît assez évident que l'actuel état de choses est bien loin d'être satisfaisant, il semble également certain que les exigences de croissance-développement du Tiers-Monde ne pourront être satisfaites sans que de profonds changements n'aient été introduits dans l'actuelle « répartition internationale des activités économiques ». Mais ils ne se feront pas sans difficultés, ni sans heurts. De toute façon, on peut être sûr que si tous les pays pauvres de la terre exigeaient un niveau de vie comparable à celui des pays les mieux dotés, toutes les ressources de notre planète n'y suffiraient pas, même en faisant la part la plus belle qui soit aux progrès de la technique. Il reste à souhaiter que, dans cette course généralisée au mieux être, la part promise, voici bientôt deux millénaires, aux hommes de bonne volonté, puisse être sans cesse sauvegardée et consolidée.