

NATION UNIES  
INSTITUT AFRICAIN  
DE DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE  
ET DE PLANIFICATION  
DAKAR

NUMERISE-IGS-AM

1101 S  
IDEP/REPRODUCTION/269  
6

DEVELOPPEMENT SOUS-DEVELOPPEMENT DEPENDANCE

MARGINALITE ET DESEQUILIBRES SPATIAUX

RECHERCHE D'UNE APPROCHE GLOBALE

Par

Oswaldo Sunkel

Vina Del Mar, Chili

27 Septembre - 3 Octobre 1970

DEVELOPPEMENT, SOUS DEVELOPPEMENT, DEPENDANCE,MARGINALITE ET DESEQUILIBRES SPATIAUXRECHERCHE D'UNE APPROCHE GLOBALEOswaldo Sunkel<sup>1/</sup>

Professeur de Développement Economique  
et de Relations Economiques Internationales,  
Institut d'Etudes Internationales  
et Faculté des Sciences Economiques,  
Université du Chili, Août 1970.

Objet

Les experts en sciences sociales latino-américains ont étudié avec une attention considérable, au cours de la dernière décennie notamment, cinq concepts, problèmes et processus importants. Leurs ouvrages entrent pour la plupart dans la catégorie des ouvrages traitant soit du développement, soit du sous-développement, soit de la dépendance, soit de la marginalité, soit des déséquilibres spatiaux.<sup>1/</sup>

<sup>1/</sup> Le présent document est un rapport préliminaire sur un projet de recherche globale portant sur les "Rapports Internationaux, La Dépendance et le sous-développement", recherche qui est actuellement conduite sous la direction de l'auteur à l'Institut d'Etudes Internationales de l'Université du Chili. Nous avons bénéficié de la coopération de la Corporation de Fomento de la Produccion, particulièrement de celle du Département de la Planification industrielle, pour notre étude empirique intitulée "les liens externes de l'industrie locale". Nombre de nos collègues nous ont fait profiter de leurs critiques et commentaires précieux soit dans des réunions privées soit dans des conférences. Parmi ces conférences, il faut mentionner la conférence sur "La structure et les tendances fondamentales de l'Economie Internationale" organisée conjointement par le Max Planck Institut Zur Forschung der Lebensbedingungen der Wissenschaftlich-technischen Welt et notre Institut à Hambourg, Mai 1970; le séminaire sur "la structure et le fonctionnement de l'économie latino-américaine" organisé dans notre institut avec la coopération de la Comisión Nacional de Investigación Científica y Tecnológica; et les réunions des Directeurs de la Recherche du Projet

(voir suite page 2)

Ces problèmes prennent également une importance considérable dans les disciplines plus vastes que sont les sciences économiques, la sociologie, les sciences politiques, la psychologie sociale, la planification et les études régionales. C'est pourquoi les approches interdisciplinaires sont devenues plus fréquentes. Les phénomènes étudiés étant très complexes et couvrant une réalité sociale très vaste, toute tentative d'interprétation globale transcende nécessairement les limites d'une discipline donnée. Par conséquent, l'étude de chacun des problèmes cités ci-dessus devra forcément briser les frontières disciplinaires, rendant obligatoire une approche "globale" et non compartimentée et spécialisée aux sciences sociales.

Pour mettre au point ce genre d'approche, il faut une théorie qui embrasse la structure, le fonctionnement et la transformation de la société. Sans préjuger de l'importance et de l'utilité des théories existantes de la transformation sociale, marxisme compris et quelle que soit leur utilité pour notre entreprise, j'aimerais adopter une approche quelque peu différente.

---

(suite note de la page 1)....

du Modèle de l'Ordre Mondial organisée par le World Law Fund à Northfield (Juin 1969) à Kampala (Décembre 1969) et à Tokyo (Août 1970). Parmi les nombreux spécialistes qui nous ont apporté des idées, ont fait des critiques et des commentaires, il faut citer tout particulièrement Stephen Hymer, Claudio Véliz, Johan Galtung, Sergio Bitar, Giovanni Arrighi, Karl Von Werszäcker, Otto Kreye, Constantine Vaitsos, Richard Falk, Melville Watkins, Kari Devitt, Norman Gievan, Lloyd Best, Bernardino Parada, Roberto Frankel et Alain Joxe. J'exprime des remerciements spéciaux à mes collègues de l'Institut, Norberto Garcia, Paulo Sandroni, Alvas Briones, Jorge Borie, Claudio Jedlicki, Mariano Moreno et Luis Morgenstein, et particulièrement à Patricio Orellano le coordinateur du groupe et mon principal collaborateur dans la préparation de ce document. L'auteur seul est responsable des idées exprimées dans ce document.



Au lieu d'utiliser comme point de départ une des théories classiques de la transformation sociale et de l'appliquer à la réalité perçue, je commencerai mes recherches en étudiant certains processus observés sur le plan empirique et qui, du fait qu'ils étaient considérés comme les phénomènes les plus importants dans l'évolution des sociétés en voie de développement, ont fait l'objet d'études répétées au cours des dernières années. Le fait que la communauté scientifique concentre son attention sur les cinq processus sus-mentionnés, que l'intelligentzia s'en préoccupe en général, et que, dans les débats politiques, les plans et les politiques des Etats, ils soient également considérés comme très importants, laisserait supposer qu'ils sont un reflet sincère de la réalité que nous nous proposons d'analyser.

D'autre part, la réalité sociale qui s'exprime en un ensemble de phénomènes - développement, sous-développement, dépendance, marginalité et déséquilibres spatiaux - qui coexistent et se chevauchent - peut se concevoir comme un tout théoriquement différencié, mais se présentant en fait de façon non différenciée. Pour une approche systématique de cette réalité, il nous faut étudier le système qui l'incarne en isolant tous les ensembles de variables applicables et en essayant de définir la structure des rapports réciproques existant entre les variables au sein de chaque ensemble et entre les variables d'ensembles différents qui caractérisent le système. L'idée que nous avons de ce système, idée qui est sous-jacente à notre perception de la réalité, est influencée par des facteurs idéologiques, théoriques et empiriques. Cela n'implique pas que l'idéologie, la théorie et la réalité sont indépendantes. Tout au contraire, elles se conditionnent l'une l'autre dans un processus dialectique qui, sous réserve du fonctionnement de certaines règles, engendre la connaissance scientifique.

Nous avons déjà suggéré ailleurs, en citant Schumpeter, que "...l'élaboration d'une théorie scientifique suit le processus suivant... pour poser un problème, il nous faut d'abord reconnaître qu'un ensemble défini de phénomènes cohérents constitue un objectif méritant des efforts

d'analyse de notre part. En d'autres termes, l'effort d'analyse est nécessairement précédé d'un acte de reconnaissance pré-analytique qui fournit la matière première de l'effort analytique. Cet acte de reconnaissance pré-analytique, qui précède la formulation d'une théorie scientifique, sera appelé la vision. Après ce premier pas, ... il faudra formuler et conceptualiser la vision de telle sorte que ses éléments soient à leur place, avec une désignation pour chacun, afin de rendre plus aisés leur reconnaissance et leur maniement. Mais ce faisant, on accomplit simultanément deux autres tâches. D'une part, on incorpore, outre les faits déjà perçus, d'autres faits et on apprend à mettre en doute certains faits qui étaient inclus dans la vision originale, d'autre part, de nouveaux rapports et concepts seront ajoutés à l'ensemble original pendant la construction du cadre ou du modèle et d'autres seront éliminés. Le traitement des données et des faits et le travail théorique, à l'établissement de modèles scientifiques aboutiront à la longue à la suite d'un processus interminable de rejet et d'acceptation, au cours duquel l'observation empirique et la théorie se vérifient l'une par l'autre et sont confrontées avec de nouvelles tâches. Les modèles scientifiques sont, par conséquent, le produit provisoire de cette interaction des éléments de la vision originale qui demeurent, vision à laquelle seront appliquées des normes de cohérence de plus en plus strictes. Malgré la mise au point nette de la pensée au cours de ce processus d'approximations successives, il est évident que le point de départ, l'acte de reconnaissance pré-analytique ou la vision, seront influencés de façon décisive par les facteurs et les processus sociaux où se trouve plongé le chercheur. 2/

Les principaux "facteurs et processus dans le contexte desquels travaille l'expert en sciences sociales latino-américain" sont précisément le développement, le sous-développement, la dépendance, la marginalité et les déséquilibres spatiaux; ils constituent "l'ensemble défini de phénomènes cohérents" que nous proposons d'étudier dans cet essai en vue de formuler une interprétation globale.

L'approche ou "vision".

Nous commencerons par un acte de reconnaissance préanalytique ou une vision qui n'est pas arbitraire mais à la fois le produit d'une expérience considérable et de la conceptualisation idéologique, théorique et empirique de la série de processus qui ont caractérisé notre évolution. L'auteur a suggéré ailleurs quels pourraient-êre les éléments essentiels de cette approche, mais il peut être utile de les répéter ici de façon synthétique, puisque ce document n'est qu'une première tentative d'élaboration analytique de l'approche globale, se référant notamment à l'évolution de l'Amérique Latine au cours des deux dernières décennies. <sup>3/</sup>

La réalité de notre sous-développement a été surtout considérée dans l'optique des théories classiques de la croissance et de la modernisation. On a par conséquent saisi le fonctionnement optimum du système social en fonction du cadre théorique idéal de l'économie capitaliste mûre, représentée sur le plan pratique par les pays développés, le sous-développement étant une étape imparfaite antérieure dans cette évolution vers le prototype idéal. Toutefois, les phases initiales du développement et la structure actuelle des pays sous-développés sont radicalement différentes à ce que laisse supposer implicitement, la logique de la théorie.

Il est par conséquent nécessaire de remplacer la vision idéalisée et mécanique qu'implique la théorie classique par une approche qui nous permette de percevoir, en termes concrets, la structure, le fonctionnement et le problème de la transformation des sociétés sous développées. Dans cette optique, il est possible et logique d'axer notre recherche sur la mise au point d'une approche analytique basée sur une étude historique du processus de développement de nos sociétés. Pour établir la base scientifique nécessaire à la formulation d'une interprétation plus globale, il est évident que cette approche devra utiliser avec discernement les instruments analytiques existants.

Dans l'approche proposée ici, on considère les caractéristiques du sous-développement comme constituant un ensemble de caractères normaux inhérents au fonctionnement d'un système donné. En d'autres termes, la structure du système détermine son mode de fonctionnement et, par conséquent, les résultats qu'il engendre. Dans le cas des pays sous-développés, ces résultats sont bien connus : faible revenu et croissance lente, déséquilibres régionaux, instabilité, inégalité, chômage, dépendance vis à vis de pays étrangers, spécialisation dans la production de matières premières et de produits agricoles de base, marginalité économique, sociale, politique et culturelle, etc.. L'étudiant classique considère ces symptômes du sous-développement comme étant des anomalies par rapport à l'idéal ou les troubles de croissance d'une économie naissante auxquels la croissance économique et la modernisation remédieraient. Il ne se rend pas compte que, ces caractéristiques sont fondées sur un système qui engendre normalement et continuera d'engendrer ces résultats, tant que la politique de développement continuera de s'attaquer aux symptômes du sous-développement sans se préoccuper des éléments structurels fondamentaux qui créent le sous-développement.

Il est essentiel, pour l'identification de ces éléments de la structure, pour l'explication du fonctionnement d'un système qui a une structure donnée et pour l'analyse de la transformation structurelle, d'avoir un aperçu historique. Il semble d'ailleurs que ce soit là l'aspect le plus décisif de l'analyse de développement parce que si l'on considère les résultats de ce processus comme étant fonction de la structure du système, ils ne changeront que si la structure du système subit une transformation.

Si l'on devait appliquer cette optique aux pays latino-américains, il ressort très clairement que les liaisons et les rapports externes ont exercé une influence fondamentale sur la forme de la structure de nos systèmes et par conséquent, sur son fonctionnement et ses aboutissements ainsi que sur le processus de transformation structurelle. Néanmoins, l'importance attachée à ces liens externes ne devrait pas nous amener à sous-estimer l'existence de structures de sous-développement au sein même du système. Bien qu'il soit probable que les influences externes aient

tendance à jouer un rôle majeur dans le processus de transformation à long terme, la transformation structurelle est en fait le résultat de l'action réciproque des variables externes et internes.<sup>4/</sup>

Pour être réaliste, l'analyse du développement latino-américain devrait par conséquent être basée sur une conception qui suppose que notre système socio-économique comprend deux groupes d'éléments structurels, des éléments internes et des éléments externes. Parmi les facteurs internes figurent: la structure des ressources naturelles et la structure démographique; les institutions politiques, notamment l'Etat, les groupes socio-politiques et les classes, les idéologies et les attitudes des différents groupes et classes, les politiques spécifiques poursuivies par l'Etat, etc.. Cet ensemble d'éléments structurels internes et externes et leurs rapports réciproques déterminent la structure du système et constituent par conséquent le cadre dans lequel le système national fonctionne et dans lequel se déroule le processus de transformation structurelle.

On peut maintenant distinguer de façon nette les deux aspects différents de la dynamique du système dont nous avons déjà parlé ci-dessous. D'une part, il y a le fonctionnement du système avec une structure donnée: intensité plus ou moins grande des processus d'accumulation du capital, de mobilisation et d'utilisation des ressources productives, de changement de l'implantation de l'activité économique, d'évolution de la répartition du revenu, etc.. Dans la théorie économique classique, cet aspect est étudié dans le cadre de la théorie de la croissance macro-économique.

Mais ce qui est bien plus intéressant, du point de vue du processus de développement à long terme, c'est la dynamique de la transformation structurelle du système. L'étude systématique du processus de développement à long terme des économies latino-américaines suggère que cette transformation intervient de deux façons. D'abord, dans la mesure où le système fonctionne et croît pendant une certaine période, et où le capital s'accumule, l'activité économique s'étend, la composition de la production et du revenu change, l'activité économique est redistribuée dans l'espace etc..



Il en résultera nécessairement d'importantes transformations de la structure interne, c'est-à-dire, que la structure des ressources naturelles et la structure démographique, les institutions et l'Etat notamment, les groupes socio-économiques et les classes, leurs idéologies et les politiques ainsi que la nature des relations externes seront considérablement transformés.

D'autre part, la structure interne du système subit des transformations fondamentales par suite de changements exogènes dans la nature des liens externes du pays, ces changements exogènes sont le résultat de l'évolution du système des relations internationales dans le contexte duquel le pays fonctionne, et notamment de l'évolution du pouvoir hégémonique de ce système de relations internationales. L'étude historique fait en effet clairement ressortir que la grande transformation subie dans le passé par la société européenne et par les Etats Unis se reflète de façon distincte dans les différentes phases de l'évolution structurelle des pays d'Amérique Latine.

En somme, pour être adéquat, le cadre analytique de l'étude du sous-développement et du développement doit reposer sur les notions de processus de structure et de système. Avec une approche de ce genre, il n'est pas possible d'admettre que le sous-développement représente un moment dans l'évolution d'une société qui, économiquement, politiquement, et culturellement est autonome et isolée. Elle suppose, au contraire, que le sous-développement fait partie intégrante du processus historique de développement global du système international et que, par conséquent, le développement et le sous-développement ne sont que les deux faces d'un processus universel unique. En outre, sur le plan historique, le développement et le sous-développement ont représenté des processus simultanés fonctionnellement liés, c'est-à-dire qui ont agi l'un sur l'autre et qui se sont mutuellement conditionnés.

L'évolution de ce système global de sous-développement et de développement a, pendant une certaine période, entraîné deux grandes polarisations qui se sont surtout concrétisées sur le plan géographique. La première polarisation a entraîné une division du monde en deux groupes de pays: les centres développés, industrialisés et avancés dans l'hémisphère nord et la périphérie sous-développée, pauvre et dépendante dans l'hémisphère Sud. La seconde polarisation a établi une distinction au sein des pays mêmes, entre les groupes, régions et activités avancés et modernes et les groupes, régions et activités arriérés, primitifs, marginaux et dépendants.

Il faudrait, par conséquent, considérer le développement et le sous-développement comme étant des structures partielles mais indépendantes, participant à un même ensemble. La principale différence entre ces deux structures est que la structure développée, en raison essentiellement de sa capacité de croissance endogène, est la structure dominante alors que la structure sous-développée, en raison surtout de la nature induite de son dynamisme, est une structure dépendante. On peut en dire autant de tous les pays et des régions, groupes sociaux et activités au sein d'un même pays.

Cette approche centre l'attention sur deux types de processus de polarisation dont l'un au niveau des relations internationales et l'autre au niveau intérieur. Nous étudierons maintenant quelques uns des aspects les plus intéressants de ces deux processus dans le cas de l'optique principale de ce document, à savoir l'action réciproque des niveaux international et local dans le processus de polarisation.

### Polarisation Internationale

Les théories qui rattachent le processus de développement national au système des relations économiques internationales et qui sont sous-jacentes à l'interprétation des tendances passées et présentes peuvent être classés en trois groupes principaux : la théorie néo-classique du commerce international, la théorie marxiste de l'exploitation capitaliste impérialiste et les théories de "l'effet de remous" du commerce international 5/

L'approche libérale du laissez-faire est une base peu appropriée d'analyse et de recommandations, en raison des hypothèses très peu réalistes et restrictives sur lesquelles elle repose. L'une de ces hypothèses a eu des effets particulièrement nuisibles. Je fais ici allusion à l'assimilation des concepts d' "économie" et de "pays" qui implique que les pays sont conçus comme étant des unités économiques autonomes qui échangent des produits sur le marché international, ces échanges constituant donc leurs "rapports économiques internationaux". Outre le fait que cette approche ne représente qu'une vue très partielle des relations économiques internationales, elle n'arrive pas à saisir l'une des caractéristiques essentielles de l'économie internationale, à savoir qu'elle est essentiellement composée de conglomérats transnationaux,<sup>6/</sup> de firmes qui opèrent simultanément sur différents marchés nationaux et forment ainsi un système économique international qui pénètre les systèmes économiques nationaux et les recouvre partiellement.

La théorie marxiste de l'impérialisme est précisément basée sur l'admission de ce fait, puisqu'elle suggère que les monopoles internationaux pénètrent les économies nationales en quête de matières premières et de débouchés commerciaux afin d'utiliser et d'accroître leur surplus économique grandissant. Toutefois, jusqu'à assez récemment, l'approche marxiste s'était cantonnée principalement dans l'étude du rôle du capitalisme international de monopole et a négligé, dans une certaine mesure, un élément qui, de notre avis, est essentiel: les effets de "propagation" et de "recrus" des prolongements internationaux de certains systèmes économiques nationaux dans d'autres systèmes économiques nationaux.

Cette analyse qui a l'origine a été liée aux noms de Myrdal, Singer, Prébisch et autres et qui a été au centre des préoccupations de nombreux auteurs marxistes et non-marxistes, au cours de ces dernières années, fait supposer que, dans les rapports entre les économies industrielles et les économies productrices primaires, les premiers ont tendance à être plus favorisées que les secondes et que cette situation engendre dans les deux groupes de pays des tendances de développement cumulativement divergentes. De nombreux arguments différents sont avancés en faveur de cette hypothèse; ils se résument essentiellement à ceci:

a) la production primaire destinée à l'exportation est détenue ou contrôlée par des étrangers, et elle a tendance à former une "enclave" sans guère de rapport avec l'économie locale ou sans influence sur elle, mais elle a des effets considérables de promotion sur l'économie mère où intervient la plupart du financement, de l'investissement direct, l'entrepôtsage, la transformation, la recherche, la commercialisation et le reinvestissement.

b) l'économie locale se caractérise par une absence de main-d'oeuvre formée, de cadres d'entreprise, de capital d'infrastructure tant matérielle qu'institutionnelle et elle est par conséquent incapable de répondre positivement aux occasions éventuelles d'expansion de l'exportation,

c) les prix des matières premières exportées sont inférieurs à ceux des produits manufacturés importés - détérioration des termes de l'échange des produits primaires - et les cours des produits primaires sont instables;

d) l'activité d'exportation de produits primaires est en général de nature monopolistique, ce qui implique une sortie des profits excédentaires lorsque la firme est étrangère.

Cette approche adopte une perspective très intéressante car elle centre l'attention sur l'action réciproque des agents externes et des structures économiques, sociales et politiques internes, Elle est néanmoins encore un peu partielle et demande à être plus généralisée et systématisée.

Outre les autres considérations, cette approche est partielle parce que son analyse des effets différentiels de l'action réciproque des pays développés et sous-développés est exclusivement centrée sur les activités d'exportation primaire de ces derniers. Cette partialité de l'analyse a eu pour résultat la conclusion que ces pays devaient s'industrialiser, parce que l'industrialisation entraînerait un processus cumulatif d'effets de propagation qui s'imposent d'eux-mêmes - "le décollage vers une croissance soutenue" de Rostow. Il semble que cette situation a été dans une grande mesure la conséquence de l'application du modèle européen de la Révolution industrielle aux cas latino-américains.

Mais le modèle d'industrialisation par la substitution des importations qui a caractérisé l'Amérique Latine semble être totalement différent. Il est en fait très difficile de saisir si, en dehors des caractéristiques internes de chaque pays, on ne tient pas compte du cadre de liens externes qui conditionne les facteurs et les pressions qui, dans nos pays, ont influé de façon si décisive sur le développement industriel. En fait, la dynamique de ce développement, la structure et la nature des processus de production adoptés en ce qui concerne notamment la technologie, ont été dans une large mesure conditionnés par des facteurs externes.



Lorsque les pays d'Amérique Latine se sont engagés dans une politique délibérée d'industrialisation, ils se trouvaient dans la nécessité de développer considérablement leur main-d'oeuvre spécialisée, leurs ressources humaines qualifiées, leurs cadres d'entreprise, les machines et l'outillage, les matières premières et les biens intermédiaires, les ressources financières, les ventes, la commercialisation, les organisations de crédit et de publicité ainsi que la technologie et la technique nécessaires à toutes ces tâches. Lorsque le développement industriel dépasse ses phases initiales, la rareté de tous ces éléments et le besoin pressant qu'on en a constituent une menace de plus en plus grande, en particulier lorsque l'industrie s'engage dans le domaine plus complexe qu'est la productivité de biens manufacturés de base et de biens de consommation durables.

Dans ces conditions, les forces d'industrialisation ont dû s'appuyer de plus en plus sur l'aide extérieure, pour la technique, la technologie, la compétence administrative, l'outillage, le financement etc.. ces différentes contributions internationales au développement de l'industrie locale, qui, il est évident, étaient indispensables compte tenu de la base de départ précaire, ont revêtu différentes formes reflétant des modalités différentes. Par exemple, les contributions financières extérieures ont pris la forme de prêts publics ou privés, de placements de portefeuille, d'immigration de capitalistes étrangers, d'implantation de filiales soit totalement, soit partiellement sous contrôle étranger. L'apport de ressources humaines qualifiées a également revêtu des formes différentes: immigration de main-d'oeuvre qualifiée, engagement d'experts étrangers, formation de personnel localement et à l'extérieur. Les transferts de technologie suivent également des modalités différentes, ils s'effectuent soit par l'intermédiaire des succursales étrangères qui importent leur propre technologie grâce aux licences, brevets, marques commerciales contrats d'assistance technique, etc., soit par une adaptation ou une mise au point de la technologie localement.

Toutes ces différentes formes de rassemblement de facteurs de production étrangers en vue du développement industriel ont entraîné différents coûts et ont eu différents résultats. Jusqu'à la moitié des années 1950, les contributions externes au développement industriel étaient telles qu'elles contribuaient au développement d'un secteur manufacturier national dans nos économies. Mais, depuis lors, toutefois, il y a eu une période de dénationalisation du développement industriel et de "création de filiales" qui a coïncidé avec la fin des décennies de crise et de guerre froide (expansion accélérée du conglomérat transnational et progression du processus de substitution des importations en Amérique Latine).

Le changement intervenu en ce qui concerne les modes d'attraction des ressources étrangères et la forme de leur participation au développement industriel local a probablement été parmi les facteurs les plus importants qui ont déterminé la nature des résultats de l'industrialisation, la contribution à la croissance de l'économie, le niveau de l'emploi, la répartition du revenu, les caractéristiques institutionnelles (concentration de la propriété, intégration verticale et horizontale, formation du conglomérats, etc) la structure de production, les exportations et les importations, les apports financiers étrangers, le transfert de technologie etc..

Il est par conséquent évident que le processus d'industrialisation par la substitution des importations, bien que stimulé et provoqué par la crise des relations internationales et des ententes internationales en général et par les problèmes de balance de paiements en particulier, et également par une politique de protection délibérée, n'a pas été un processus isolé et spontané. Au contraire, il a impliqué de nouveaux liens très importants, bien que différents, avec l'économie internationale et particulièrement avec les Etats-Unis. L'industrialisation n'a pas réduit la dépendance étrangère, une économie

exportatrice primaire est fatalement condamnée, en raison de sa structure même, à dépendre presque entièrement de ses exportations de base, à moins que et jusqu'à ce que l'industrialisation transforme cette situation, ce que n'a pas pu faire l'industrialisation par la substitution des importations.

En d'autres termes, à un niveau d'abstraction plus élevé, la phase de l'industrialisation par substitution des importations, tout comme la période d'expansion des exportations primaires qui l'a précédée représente en dernière analyse un nouveau moyen d'intégrer l'économie sous-développée dont le niveau et les modes d'évolution sont différents, dans un nouveau type de système capitaliste international. Bien que ce nouveau système soit ici encore organisé en économies développées et dominantes d'une part et en économie sous-développées et dépendantes d'autre part - de plus en plus étroitement liées entre elles - il est nécessaire de tenir compte du fait que ce nouveau modèle de relations économiques internationales est basé, sur le plan opérationnel, sur le conglomérat traditionnel, nouvelle forme d'organisation commerciale et industrielle - dont la croissance a été considérable au cours de la dernière décennie. C'est particulièrement le cas aux Etats-Unis, par suite principalement de l'expansion considérable des dépenses publiques - notamment les dépenses d'armements et d'exploration de l'espace - et du progrès technologique spectaculaire qui en est résulté. 1/

Dans les usines, les laboratoires, les services de conception industrielle et de publicité, et dans les centres de décision, de planification et de finances qui constituent sa superstructure et qui sont toujours situés dans un pays développé, la société trans-nationale met au point:

- a) de nouveaux produits,
- b) de nouveaux procédés de fabrication de ces produits,
- c) les machines et l'outillage nécessaires à la fabrication de ces produits
- d) les matières premières et les biens intermédiaires nécessaires à leur production
- e) la publicité nécessaire à la création et à la dynamisation du marché de ces biens.

D'autre part, les phases finales de montage et de production de ces biens se déroulent dans l'économie sous-développée, selon un processus d'industrialisation qui exige l'importation de nouveaux "inputs" et outillage et l'utilisation des marques brevets et licences correspondants tant par les firmes nationales publiques et privées que par les succursales du conglomérat transnational, totalement ou partiellement sous contrôle étranger. Ce processus s'appuie évidemment sur le financement international public et privé ainsi que sur l'assistance technique internationale, éléments qui constituent une aide efficace pour l'expansion des marchés internationaux des conglomérats transnationaux américains, européens et japonais.

C'est ainsi que, dans un monde de marchés protégés mais où les consommateurs sont impuissants, une nouvelle division internationale du travail apparaît, qui est déterminée par un nouvel élément: l'oligopole industriel international. Comme dans les phases antérieures, une nouvelle spécialisation internationale apparaît, les pays métropolitains se réservant la production de connaissances scientifiques et technologiques et les pays périphériques la "consommation" de routine, si l'argument ci-dessus est valable, nous nous retrouvons donc maintenant dans une période d'organisation d'un modèle centre-périphérie d'une nouvelle sorte, malgré notre première conviction que l'industrialisation par la substitution des importations nous en éloignait.

Les conséquences d'un processus de ce genre ne devraient pas nous surprendre car nous ne les connaissons que trop. Ce sont :

- a) persistance et même aggravation de l'aspect d'exportateur primaire de l'économie.
- b) dynamisme de l'économie provoqué de l'extérieur.
- c) caractère exogène de la plupart des centres de décision en matière de finances, politique économique science et technologie et en ce qui concerne l'accès aux marchés étrangers etc..
- d) tendance marquée et persistante à l'endettement vis à vis de l'extérieur, à la dénationalisation et à l'implantation de succursales;
- e) Danger de voir les efforts d'intégration de l'Amérique Latine favoriser finalement les conglomérats transnationaux, supprimant ainsi définitivement les entreprises locales qui subsistaient,
- f) élargissement de l'écart de revenu entre pays développés et sous-développés, etc.

### La polarisation interne

Revenons en maintenant au thème central de cet essai - l'hypothèse selon laquelle nous sommes en plein milieu d'un processus simultané de double polarisation internationale et nationale. Nous venons de décrire la première, nous aborderons maintenant la seconde.

Le processus interne de polarisation peut être considéré comme consistant en une distinction de plus en plus marquée entre les activités économiques, les groupes sociaux et les régions modernes dominants et avancés d'une part et les activités, groupes et régions arriérés marginaux et dépendants d'autre part. En fait, les centres géographiques



économiques, sociaux, politiques et culturels de la modernité et du développement sont étroitement dépendants de la montée et de la baisse des activités plus étroitement reliées - directement ou indirectement - aux pays développés. C'est le cas des régions, villes ou ports qui sont directement influencés par les investissements et l'expansion des activités d'exportation traditionnelles et c'est également le cas des autres villes ou régions qui parce qu'elles sont soit des centres administratifs soit des régions produisant les "inputs" nécessaires au secteur d'exportation, sont capables d'accaparer une part du revenu créé dans le secteur d'exportation et de le redistribuer à d'autres régions et groupes sociaux.

Dans la phase d'industrialisation par les substitutions des importations, les activités qui accaparent une grande partie des investissements et qui se développent le plus vite, sont évidemment les industries c'est-à-dire les activités qui produisent les "inputs" et les infrastructures les plus nécessaires au développement industriel. Cette industrialisation visant essentiellement à la production de biens de consommation, elle a tendance à se concentrer autour des centres les plus peuplés, ce qui renforce la tendance à la concentration urbaine si caractéristique de l'Amérique Latine. Cette tendance est d'ailleurs fréquemment accentuée par la stagnation et/ou la modernisation du secteur d'exportation traditionnel et également de l'agriculture locale, phénomène qui s'accompagne habituellement d'une concentration croissante de la propriété des moyens de production nécessaires à ces activités. Ces trois éléments - la stagnation, la modernisation, et la concentration - accélèrent l'exode des populations directement ou indirectement concernés par les activités agricoles et d'exploitation.

Lorsque cette polarisation de la population correspond à une baisse de l'activité économique d'exportation traditionnelle et/ou de l'activité agricole, elle crée des déséquilibres spatiaux marqués et croissants. Nous pourrions à cet égard, rappeler que certaines des régions les plus sous-développées d'Amérique Latine sont maintenant précisément des zones qui étaient autrefois des régions exceptionnellement riches, jouissant d'un certain prestige social et jouant un rôle politique important et qui étaient un joyau culturel: tel est le cas pour le nord-est du Brésil, les régions de gisements de métaux précieux du Mexique, du Pérou, de la Bolivie, du Brésil et du Chili, les gisements azotés du Chili, les plantations de henequen (sisale blanc) du Yucatan, les bananeraies abandonnées d'Amérique Centrale et les anciennes plantations de café et de cacao du Brésil.

La concentration de la population dans les deux ou trois principales villes de chaque pays, qui constitue le revers de la médaille, crée un déséquilibre interne très net. On connaît bien ce phénomène de la primauté de quelques villes-géantes importantes où est centrée pratiquement toute l'infrastructure économique, sociale, administrative et culturelle. Mais il faut mentionner brièvement le processus de polarisation ou ségrégation urbaine qui intervient en particulier dans les quelques grandes villes où s'entasse la plus grande part de l'excédent de population et qui a été à l'origine d'une grande partie des ouvrages sur le phénomène de la marginalité. Ce phénomène de polarisation interne a peut être précisément pris un aspect très dramatique et marqué en raison des caractéristiques écologiques des principales villes d'Amérique Latine: population marginale qui forme une ceinture de misère infernale autour de la ville et qui s'y infiltre, quartiers industriels qui coïncident plus ou moins avec les zones de résidence du prolétariat, centre administratif, financier et commercial, autour duquel sont situées les résidences de la petite bourgeoisie et quartiers résidentiels, banlieue où vivent les groupes de revenu moyen élevé

et qui coïncident avec la zone géographique où sont effectuées la plupart des dépenses de luxe en services et biens tant privés que publics qui a probablement la plus faible densité de population. C'est là finalement l'expression urbaine spatiale du processus de polarisation et de ségrégation qui influe sur la distribution du revenu, la structure des dépenses publiques et privées - d'investissement comme de consommation - la stratification sociale et la distribution du pouvoir, du prestige et de la culture.

Etant donné les caractéristiques structurelles et institutionnelles du sous-développement latino-américain - concentration de la propriété et de la richesse sous toutes leurs formes, inégalité marquée des revenus, discrimination pour l'accès à l'enseignement, écarts technologiques et écarts de productivité considérables entre les différentes activités, structure oligopolistique des marchés de biens et facteurs, etc - et le dynamisme instable qui caractérise les économies dépendantes à la suite des périodes historiques de croissance des exportations et de substitution des importations qu'ils ont récemment connues, il convient, semble-t-il, de baser l'analyse de la causation du processus de polarisation ou de ségrégation - que l'on appelle normalement la marginalité - sur les facteurs qui déterminent les revenus personnels.

Les différentes formes de discrimination raciale, politique, sociale et culturelle qui existent en Amérique Latine, bien que très importantes, ne suffisent pas à expliquer la situation de marginalité absolue qui caractérise une proportion considérable et probablement croissante de la population de la région. Ces formes de discrimination sont, sans aucun doute des obstacles sérieux à l'ascension sociale de groupes importants; elles peuvent même accentuer la marginalité d'un

certain groupe à plus long terme. Néanmoins, pour se trouver dans une situation de marginalité absolue, certains groupes de la population devraient être privés de tous les moyens d'accès à une source de revenu raisonnable et stable. Il est évident que l'accès à cette source de revenu ne garantit pas que la marginalité, dans certains de ses nombreux aspects - social, culturel, politique, etc - disparaîtra. Mais bien que l'existence d'une source de revenu raisonnable et stable ne suffise pas à vaincre la marginalité - comme cela a été clairement prouvé par l'existence de ce phénomène même dans les pays développés - il est évident que c'est l'élément le plus important s'agissant de nos pays.

Par conséquent, la marginalité qui est le problème le plus grave et le plus urgent en Amérique Latine est essentiellement conditionnée par l'impossibilité ou la difficulté d'accéder à une source de revenu raisonnable et stable. Fréquemment, dans les ouvrages d'économie en particulier, on ramène de façon simpliste, ce problème au problème de la "création d'occasions d'emploi", qui est supposée résulter directement de la formation de capital. Deux critiques au moins peuvent être formulées en ce qui concerne cette approche. D'une part, il est évident que l'emploi salarié, qui est implicitement à la base de cette approche, représente une source importante de revenus, mais n'est en aucune façon la seule source de revenu, dans les pays sous-développés notamment. Il existe d'autres sources de revenu qui sont la propriété privée, l'entreprise et les activités artisanales, les professions libérales, les "transferts" publics et privés (revenus qui ne sont pas la contrepartie de services rendus ou de biens utilisés). D'autre part, la formation de capital peut avoir sur l'emploi des effets très différents, même si l'on suppose constante la gamme de technologies utilisées dans l'économie, selon les secteurs, activités, régions ou groupes sociaux (outre les entrepreneurs) qui y ont accès. Par conséquent, l'étude des caractéristiques spécifiques des différentes sources de revenu possibles et

des facteurs qui conditionnent l'accès de la population à ces sources, est une nécessité vitale pour la compréhension du phénomène de la marginalité.

On pourrait donc organiser l'étude de la marginalité autour de ces deux sources principales:

- a/ l'existence de disponibilité de production limitée et facteurs limitant l'accès aux moyens de production ou le transfert de revenus nécessaires à l'obtention d'un niveau de revenu raisonnable et stable;
- b/ les différentes formes de discrimination raciale, sociale, culturelle, politique et autres qui peuvent entraîner une perte de la capacité d'accès aux moyens de production et de la capacité de transfert nécessaire à l'obtention et au maintien d'un niveau de revenu raisonnable ou stable ou à l'accroissement de ce revenu.

L'analyse qui précède fait supposer que le problème de la marginalité n'est pas un phénomène propre aux pays sous-développés, qui constitue une phase nécessaire qu'il faudra inévitablement dépasser dans le processus d'évolution résultant d'un continu hypothétique sous-développement - développement ou tradition-modernité. Au contraire, si l'on veut saisir le phénomène de la marginalité dans toute sa complexité, il faut le relier au processus du sous-développement dont il est l'un des éléments essentiels comme le phénomène de dépendance auquel il faut par conséquent, également le rattacher.



Nous suggérons donc de considérer le sous-développement, la marginalité et la dépendance comme trois aspects, trois manifestations et/ou trois conséquences simultanées, qui se chevauchent, de l'évolution générale du système capitaliste international. Pour en comprendre l'essence et les effets, il faudrait étudier dans une optique globale la structure du système, son mode de fonctionnement, le processus de transformation de sa structure et de son fonctionnement, dans le temps,

Dans une économie sous-développée dépendante, le dynamisme du système résulte essentiellement de l'expansion des activités d'exportation primaire et de l'industrialisation par la substitution des importations. Il s'agit, par conséquent, de déterminer les effets de ces formes d'expansion économique sur l'existence de sources de revenu raisonnable et stable mentionnées ci-dessus - c'est-à-dire, les occasions d'emploi, l'accès à la propriété, les possibilités d'exercer des activités industrielles, techniques, artisanales et des professions libérales et/ou la participation aux systèmes de transfert de revenu - et sur les possibilités d'accès à ces sources.

L'approche classique, utilisée normalement dans les modèles de planification et dans les projections de l'emploi, suppose que l'emploi est fonction de la disponibilité de capital, en faisant l'hypothèse que la technologie est homogène, constante ou s'améliore à un taux fixe. On peut ainsi estimer la somme de capital nécessaire à l'emploi d'une personne à un niveau moyen de productivité, et aussi, par conséquent, le taux d'investissement nécessaire à l'emploi d'une population active croissante. Il apparaît alors que le problème est celui de la réalisation d'un taux d'épargne qui permettra d'assurer un niveau et un taux d'expansion de l'investissement suffisants pour "absorber" la population active croissante; en d'autres termes, si l'on peut amener l'économie à croître à un taux suffisamment rapide,

croissance qui est surtout fonction du taux d'investissement, il n'y aura pas de chômage. Si l'épargne interne ne suffit pas à assurer ce taux de formation de capital, un complément sous forme de financement, d'assistance et d'investissement étrangers pourra résoudre et résoudra probablement ce problème.

Cette optique non seulement est simpliste mais elle est également trop mécanique. Tout d'abord, l'hypothèse cruciale d'homogénéité technologique contenue implicitement dans le modèle mais rarement formulée de façon explicite, est en contradiction totale avec l'hétérogénéité qui caractérise précisément les économies où prévaut la marginalité. Si, pour simplifier notre argumentation, nous supposons qu'il n'existe que deux niveaux de technologie - la technologie moderne et la technologie primitive -, que la première est à forte utilisation de capital et la seconde à forte utilisation de main-d'oeuvre, et que la capacité productive du secteur moderne croît plus vite que celle du secteur primitif, il faudra que le taux d'investissement ainsi que la somme moyenne de capital par personne employée croisse pour que le taux d'emploi puisse rester constant - du moins jusqu'à ce que le secteur de la technologie primitive devienne relativement négligeable. Si, outre qu'il se développe relativement plus vite que le secteur primitif, le secteur moderne remplace ultérieurement dans une certaine mesure sa production, il en résultera une modernisation technologique, ce qui entraînera la création d'occasions d'emploi dans un secteur et la suppression d'emploi dans l'autre. Si la demande reste constante au cours de ce processus de substitution technologique, un accroissement de l'investissement dans le secteur moderne engendrerait une capacité oisive et le chômage, le nombre de personnes employées par unité de capital dans le secteur moderne étant inférieur au nombre de personnes employées par unité de capital dans les activités primitives.

On peut ainsi concevoir qu'un accroissement du taux d'investissement puisse entraîner un accroissement du taux de chômage et de sous-emploi et, par conséquent, de la marginalité. En fait, je suggèrerais que ce n'est pas là une situation hypothétique extrême, mais que c'est peut-être l'hypothèse qui explique le mieux le problème croissant du chômage, du sous-emploi et de la marginalité en Amérique Latine.

Pour justifier cette affirmation, il devient essentiel d'abord de supprimer l'hypothèse très restrictive et très peu réaliste de la constance de la demande globale que nous avons faite, pour des raisons de simplicité, dans l'argumentation précédente. En fait, cette hypothèse n'est pas nécessaire; pour que cette hypothèse soit valable, il suffit que l'accroissement de la demande totale provoqué par l'accroissement de l'investissement net entraîne un accroissement supplémentaire de l'emploi qui soit inférieur au chômage net (réduction de l'emploi au niveau primitif moins création d'emplois au niveau moderne) créé par l'investissement initial nouveau. Cette condition sera très probablement réalisée si l'écart entre les niveaux moderne et primitif de technologie est très large, si la proportion d'emploi dans le secteur primitif est très grande et si le multiplicateur d'emploi des investissements effectués dans le secteur moderne est très faible.

Ces situations sont très fréquentes dans la plupart de nos pays. Il faut noter que cette analyse a été faite en fonction des niveaux de technologie et non, comme c'est habituellement le cas, en fonction des secteurs d'activité. En d'autres termes, il s'agit pour nous d'une classification horizontale de l'économie, où, dans tous les secteurs, on distingue le niveau primitif et le niveau moderne. Il apparaît alors que les innovations technologiques introduites à la marge supérieure du niveau moderne remplacent les processus technologiques qui sont en voie d'être abandonnés à la marge inférieure du niveau primitif. En termes clairs, les ordinateurs, les communications par satellite, les usines d'énergie électrique, automatisées etc., remplacent en fait le comptable, le forgeron, le moulin à eau, la diligence, etc.

D'autre part, le revenu résultant des investissements supplémentaires dans le secteur moderne augmente principalement les revenus des groupes de revenu moyen et élevé, dont l'expansion de la demande est proportionnelle à l'accroissement de la production de biens de consommation durables et de services modernes qui exige l'emploi de technologies à très forte utilisation de capital. Ce fait, et la propension marginale à importer très forte de ces groupes réduisent considérablement l'effet créateur d'emploi des investissements effectués dans le secteur moderne. Les effets multiplicateurs de la création d'emploi au niveau moderne seront donc probablement inférieurs au chômage causé par le remplacement d'activités économiques au niveau primitif et les effets multiplicateurs négatifs qui en découlent.

Il n'est pas possible ici d'appliquer systématiquement cette hypothèse générale soit aux différents types d'économie qu'on rencontre en Amérique latine soit aux différentes phases de croissance des exportations et de substitution des importations que la plupart de ces économies ont connu ou connaissent. Il n'est pas non plus possible d'étudier comment le processus suggéré influe sur l'existence de sources de revenu et sur les possibilités d'accès à ces sources : emploi, propriété, activités indépendantes et systèmes de transfert de revenus. Mais quelques exemples permettront peut-être une meilleure compréhension de notre approche.

L'effet, sur le marché du travail, de la croissance relativement rapide des activités modernes et le bouleversement qui en résulte, dans les activités plus primitives sont très évidents : la demande de ressources humaines qualifiées croît très rapidement alors que la demande de main-d'oeuvre non qualifiée diminue.

Il en résulte une tendance à améliorer les traitements du personnel qualifié (sauf en cas d'expansion rapide de l'enseignement supérieur et technique) et une stagnation ou une baisse relative des salaires de la main-d'oeuvre non qualifiée. Ce phénomène a été perçu de façon nette dans le secteur agricole et dans le secteur d'exportation traditionnel. Ces secteurs réagissent à la baisse de la demande par une réduction de la production et de l'emploi, la baisse de la demande entraîne encore des processus de modernisation de la technologie qui réduisent considérablement le niveau de l'emploi, ce qui entraîne une sortie importante de main-d'oeuvre non qualifiée qui vient grossir les rangs des groupes urbains marginaux.

On peut étudier ce même phénomène du point de vue des différents types d'occupation qui assurent l'accès à des sources de revenu. L'expansion du secteur moderne implique normalement l'installation d'entreprises relativement grandes qui viendront accroître le nombre de grandes firmes. Mais compte tenu des conditions oligopolistiques qui prédominent en général les possibilités d'expansion des firmes de dimensions moyennes et petites ainsi que de l'artisanat seront également limitées. L'expansion des grandes firmes engagées dans des activités minières, commerciales, industrielles et autres résultera souvent de la pénétration de succursales étrangères. Cette pénétration de succursales étrangères pourra avoir pour effet de limiter ou d'écarter les petites et moyennes et mêmes les grandes entreprises nationales, en particulier lorsque ce processus implique une tendance nette à la concentration de la propriété des marchés ou des moyens de production : terre, eau, devises, crédit, technologie et technique, etc. D'ailleurs, les inégalités sur le marché du travail et la concentration de la propriété auront tendance à accentuer l'inégalité de la distribution du revenu et à consolider, par conséquent, une structure de la demande qui contribue à la dynamisation des activités à forte utilisation de capital. Ce processus implique une accélération du

vieillesse des produits et procédés existants, qui entraîne un remplacement inutile et prématuré de la capacité installée, en général, avec une utilisation très faible de main-d'oeuvre. C'est de cette façon et de nombreuses autres façons qu'une politique malhabile ou l'absence de politique contribuent à restreindre l'accès de la population aux sources de revenu.

Si la suggestion que nous avons faite dans l'analyse précédente est exacte, le problème de la marginalité apparaît comme étant beaucoup plus difficile à traiter qu'on ne le suppose normalement tant parce qu'il s'aggravera probablement dans un proche avenir que parce que les politiques partielles telles que la participation ou l'intégration populaire ainsi que les politiques globales telles que le contrôle démographique ou une accélération, sans discernement, de la croissance économique ne saisissent pas les vraies dimensions du problème et n'en reflètent pas la vraie nature. Une étude adéquate du problème de la marginalité nécessite une approche qui considère ce phénomène comme l'un des processus inhérents au sous-développement dépendant et qui envisage sous un angle approprié les questions de technologie, d'institutions, de répartition du revenu, de concentration de la propriété, de structure de consommation et de production, etc qui ont une influence plus prononcée et plus directe sur les possibilités d'accès de la population aux sources de revenu.

Rapports entre les Processus de Polarisation Internationale et Nationale.

L'examen des processus interne et international de polarisation fait nettement apparaître quelle sera la prochaine étape de notre analyse. Si nous considérons les pays comme comportant des fonctions, groupes et régions développés et sous-développés et si nous nous souvenons des caractéristiques fondamentales de l'économie internationale-pénétration des économies sous-développées par les économies des pays développés grâce aux conglomérats miniers, industriels, commerciaux et financiers transnationaux- il apparaît qu'il existe nécessairement une correspondance et un rapport étroits entre l'extension des économies développées dans les pays sous-développés et les activités, les groupes sociaux et les régions développées, modernes et avancés de ces pays.

Si l'on considère l'ensemble du système sous cet angle, on note, outre la distinction entre pays développés et pays sous-développés, des éléments importants :

- a) dans les différents pays, un complexe d'activités groupes sociaux et régions qui correspondent à la partie développée du système global et qui sont étroitement liés sur le plan transnational par de nombreux intérêts matériels ainsi que par des styles, des modes, des niveaux de vie et des affinités culturelles semblables.

b) un complément national d'activités, de groupes et de régions qui sont partiellement ou totalement exclus de la partie développée nationale du système global, et qui sont sans lien avec des activités, des groupes et des régions semblables d'autres pays.

Dans cette conception, où les phénomènes sont associés au continu développement, sous-développement et qui prétend implicitement couvrir les aspects de domination, dépendance et marginalité qui sont inhérents à ce continu, les pays dits développés seraient ceux où prédomine la structure développée-économique, sociale et spatiale -, alors que les activités, les groupes sociaux et les régions arriérés et marginaux y constitueraient des situations exceptionnelles limitées et secondaires.

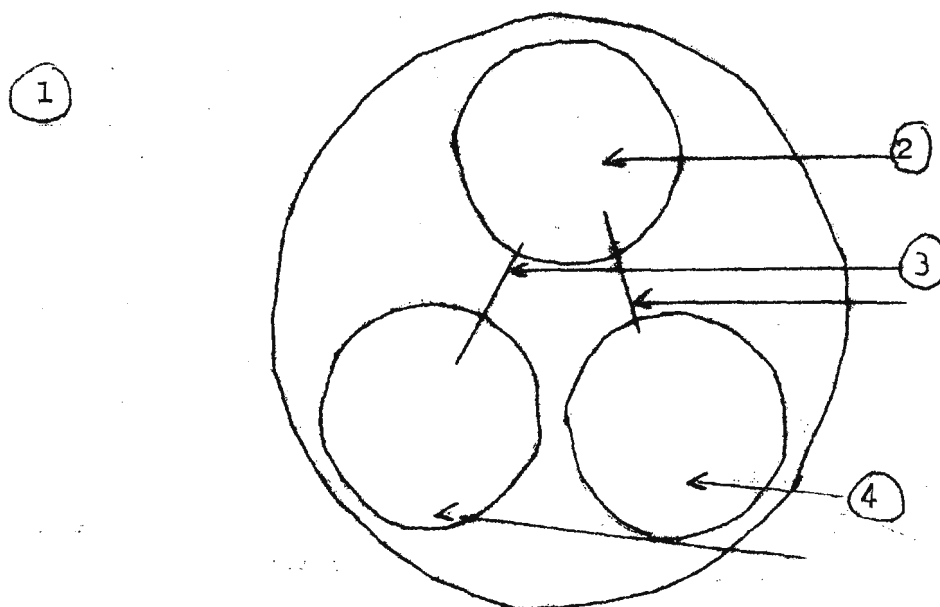
Au contraire, les pays dits sous-développés seraient ceux où le phénomène de la marginalité affecterait une proportion importante de la population, des activités et des régions et apparaîtrait donc comme étant un problème urgent et aigu, non seulement en termes relatifs mais aussi parce qu'il affecte, à des niveaux absolus de vie extrêmement bas, d'importantes sections de la population. Les activités, les groupes sociaux et les régions modernes ne représenteraient, d'autre part, que des portions plus ou moins limitées de ces pays.



A partir des catégories fondamentales que nous avons réunies ici pour arriver à cette formulation des économies capitalistes nationales caractérisées sur le plan interne par une hétérogénéité des niveaux de développement, la différenciation sur le plan international entre pays développés et sous-développés ou pays dominants et dépendants, et un système capitaliste international qui détermine les rapports entre les économies nationales- nous présenterons maintenant un modèle graphique réunissant les différents éléments.

Tout d'abord, on suppose que le système capitaliste international existe isolément, étant donné que dans la phase préliminaire de cette analyse nous avons ignoré le fait de la coexistence des systèmes capitaliste et socialiste internationaux. Il est évident qu'à un stade plus avancé de la recherche, ce facteur devra être inclus dans l'analyse, compte tenu notamment de ses implications politiques. On suppose en outre, pour des raisons de simplicité, que notre modèle du système capitaliste international est composé d'un pays développé dominant et de deux pays sous-développés et dépendants. Le fait qu'il existe de nombreux sous-systèmes de ce type dans l'économie capitaliste internationale, où des rapports existent entre les puissances dominantes de chaque sous-système, entre les puissances dominantes de chaque sous-système et les économies dépendantes des autres sous-systèmes, et entre les pays dépendants de chaque sous-système, revêt évidemment une importance énorme. Bien que, pour des raisons de commodité, nous n'ayons pas tenu compte de ce fait ici, il faudra à un stade ultérieur en tenir pleinement compte.

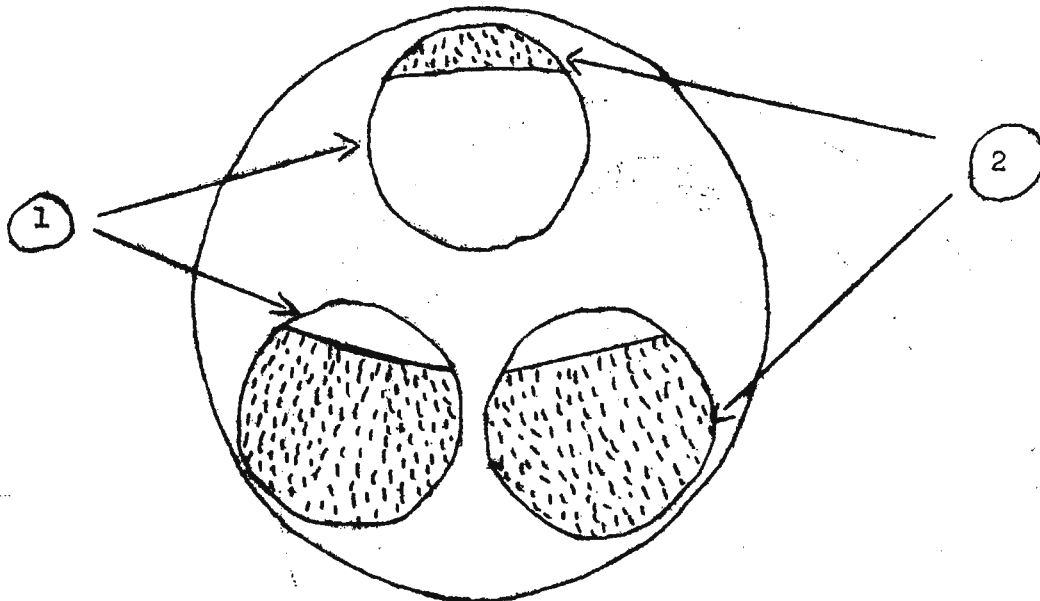
Compte tenu des hypothèses formulées ci-dessous, nous obtiendrons le schéma suivant :



- 1) Le système capitaliste.
- 2) Pays développé.
- 3) Rapports de dépendance.
- 4) Pays sous-développé.

On suppose que chaque pays inclus dans le système -tant les pays développés que les pays sous-développés- présente un certain degré d'hétérogénéité des niveaux de développement, de modernité, de progrès et de revenus. Pour des raisons de commodité uniquement, et bien qu'étant pleinement conscient de la nécessité dans laquelle nous serons d'écarter cette hypothèse dans notre analyse finale, nous réduirons l'hétérogénéité à sa plus simple expression, à savoir la dualité. On pourrait ainsi distinguer des secteurs intégrés et des

secteurs marginaux ou isolés :

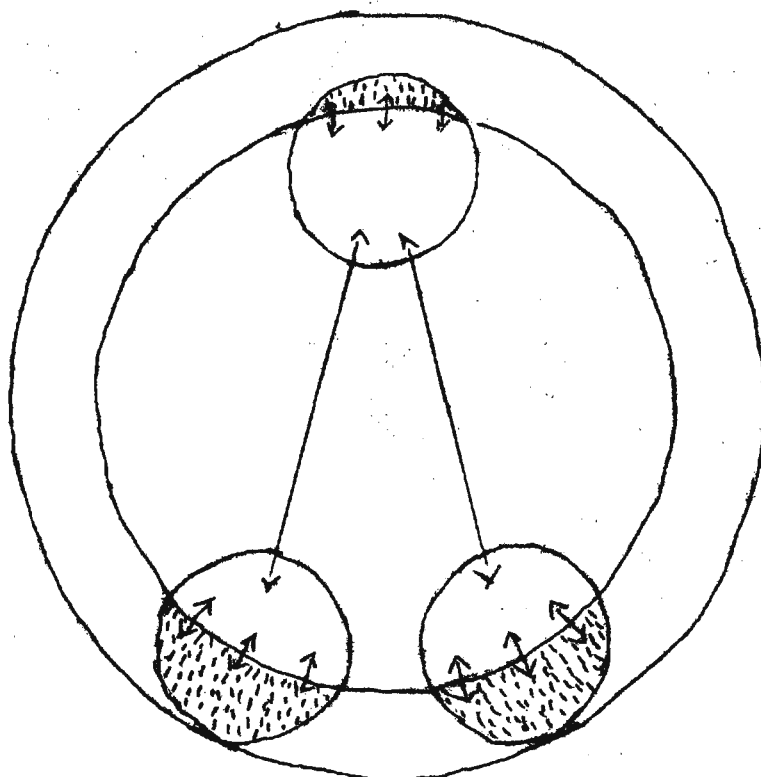


- 1) Secteurs intégrés.
- 2) Secteurs marginaux.

Enfin, en recoupant les deux schémas précédents et en suivant les catégories fondamentales de notre analyse, nous supposons qu'au centre du système capitaliste international il y a un noyau international ou transnational composé de :

- 1) une matrice de secteurs nationaux intégrés,
- 2) des segments nationaux individuels isolés formés par les secteurs isolés ou marginaux de chaque pays, et
- 3) des rapports entre (2) ci-dessus et les segments intégrés.

Ce qui peut être représenté par le graphique suivant :



L'interprétation donnée jusqu'à présent laisse supposer que le système capitaliste international contient un noyau internationalisé d'activités, de régions et de groupes sociaux d'importance variable dans chaque pays. Ces secteurs ont en commun leur culture et leur "mode de vie" qui s'expriment dans les mêmes ouvrages, textes, films, programmes de télévision, la même mode vestimentaire, les mêmes groupes d'organisation familiale et sociale, le même style de décoration des habitations, les mêmes tendances en matière d'habitat, de bâtiment, de mobilier et d'urbanisme. Malgré les barrières linguistiques, ces secteurs ont une capacité de communication entre eux

beaucoup plus grande que les groupes intégrés et marginaux d'un même pays -groupes qui parlent la même langue. Une annonce de la revue Time reproduit cette idée avec la perfection qu'on attend d'une publicité qui vise précisément le marché international formé par le noyau de population internationalisée : "Les 24 millions de lecteurs du Time ont ordinairement plus de points communs que nombre de leurs propres compatriotes : revenus élevés, bonne éducation, postes de responsabilité dans les affaires, la fonction publique et les professions libérales. Les lecteurs du Time forment une communauté internationale de gens riches et influents, ouverts aux nouvelles idées, aux nouveaux produits et aux nouvelles techniques" <sup>8/</sup>

Pour avoir des structures de consommation semblables, cette ~~communauté internationale~~ communauté internationale, répartie sur différents pays -développés et sous-développés- doit avoir également des structures de revenu semblables. Toutefois, il est bien connu que les niveaux moyens de revenu per capita des nations développées sont considérablement plus élevés que ceux des pays sous-développés. Mais ces moyennes sont très discutables, en particulier lors que l'univers national qu'elles prétendent représenter est très hétérogène, comme c'est particulièrement le cas pour les économies sous-développées où la distribution du revenu est très inégale. En fait, selon que l'on attache une importance plus ou moins grande à la section modernisée, intégrée ou internationalisée de chaque économie sous-développée, des proportions plus ou moins importantes de la population de ces économies accapareront des parts substantielles du revenu total, et atteindront ainsi des revenus par habitant semblables à ceux qui existent dans les pays développés. Dans le cas du Chili, par exemple, avec un revenu moyen par habitant de 600 dollars, environ les 10% privilégiés de la population qui perçoivent environ 40 % du revenu total auront un revenu par habitant de 2.400 dollars chiffre qui est considérablement plus élevé que le

chiffre moyen pour toute économie européenne.

Nous étudierons maintenant les tendances évolutives du revenu par habitant dans les sections intégrées et isolées de la population. Bien que dans ce domaine, les données empiriques soient extrêmement rares et peu sûres, on admet en général que, alors que, dans les pays développés, la distribution du revenu a été plus ou moins constante ou a été légèrement améliorée, dans les pays sous-développés, les inégalités de revenu, entre les extrêmes du moins, se sont probablement accentuées. Il est fort possible que le revenu total allant aux groupes de revenu moyens et supérieurs s'accroisse plus vite que le revenu moyen national, puisque -comme on le montrera ultérieurement- ce revenu est directement ou indirectement lié à l'activité des conglomérats transnationaux qui croissent à des taux considérablement plus rapides que les économies nationales -tant développées que sous-développées. Au contraire, dans les secteurs de revenus supérieurs, la croissance démographique a tendance à être de beaucoup inférieure à la moyenne nationale tant dans les pays développés que dans les pays sous-développés. Par conséquent, les revenus par habitant de ces secteurs devront croître beaucoup plus rapidement que la moyenne nationale dans les deux types de pays. Par contre, les groupes marginaux enregistrent des taux de croissance démographiques supérieurs aux moyennes nationales et des ~~taux~~ de croissance du revenu inférieurs aux moyennes nationales ; les revenus par habitant devraient par conséquent croître à des taux inférieurs aux moyennes et ceci, encore, tant dans les économies développées que dans les économies sous-développées. Par conséquent, selon cette analyse, la distribution du revenu devrait se détériorer dans les deux types de pays. Cette tendance, toutefois, peut être combattue dans les pays développés par l'application de politiques de distribution du revenu, qui peuvent avoir un effet important du fait de l'importance relativement faible des groupes de revenu inférieurs dans une économie caractérisée par une

moyenne en général élevée, et de l'importance relativement grande des tranches de population à revenu élevé. C'est peut-être l'une des principales raisons qui expliquent que les politiques de distribution du revenu aient tendance, lorsqu'elles sont appliquées par ces pays, à favoriser les groupes de revenu moyens organisés plutôt que les sections plus pauvres de la population.

Cette analyse jette une nouvelle lumière sur le problème de "l'accroissement de l'écart de revenu" existant entre les pays développés et sous-développés, dont on parle beaucoup dans les ouvrages académiques traitant du développement. Cette analyse repose précisément sur la comparaison entre les mouvements du revenu moyen par habitant dans les deux types de nations. Dans le cadre de notre approche -qui n'accepte pas les moyennes nationales à cause de l'hétérogénéité des économies nationales sous-développées- et compte tenu du caractère transnational de certains secteurs de ces économies, l'accroissement de l'écart entre les nations riches et les nations pauvres est plutôt une illusion conceptuelle et statistique qui dissimule le fait encore plus important que constitue l'accroissement de l'écart entre les riches et les pauvres des pays sous-développés, en dépit du fait que les niveaux de revenu des groupes de revenu supérieurs dans ces pays soient semblables aux niveaux et aux taux de croissance absolus du revenu moyen par habitant dans les pays développés.

La Structure Interne de Production et les Mécanismes de transfert nationaux.

L'analyse des différences de revenu qui permettent aux minorités locales des pays sous-développées de conserver des structures internationales de consommation nous amène à nous demander quelle est l'origine de ces revenus. D'un point de vue logique, il ne peut exister dans les économies sous-développées que quatre sources de revenu élevé.

- a) les activités de productivité élevée,
- b) les transferts de revenu de secteurs de productivité élevée à des groupes sociaux non rattachés à ces activités,
- c) l'exploitation monopolistique des marchés de biens et/ou facteurs dans des secteurs de faible productivité, et
- d) les transferts de revenu effectués de l'extérieur.

Il est évident que ces quatre sources de revenu élevé ne s'excluent pas mutuellement, au contraire elles se complètent et se renforcent mutuellement. En fait, les groupes sociaux plus étroitement rattachés aux activités de productivité élevée sont en mesure d'acquiescer une force de négociation plus grande et d'exercer des pressions plus fortes sur les mécanismes de transfert, ils sont également en mesure d'exercer un monopole plus grand sur leurs marchés d'entrées et de sorties. D'autre part, le fait qu'un certain groupe social soit étroitement rattaché à une activité de productivité élevée ne veut pas dire qu'il ne peut être exploitée à son tour par d'autres groupes internes ou externes.

En Amérique Latine, les activités de productivité relativement supérieure se situent traditionnellement dans les secteurs d'exportation primaire, qui ont toujours bénéficié d'un avantage relatif. L'industrie manufacturière, du fait de la politique de



protection de l'industrie et de la structure interne des revenus, a également bénéficié de cet avantage, cela ne veut pas dire que l'ensemble de la population rattachée d'une façon ou d'une autre à ces activités -en tant qu'ouvriers, employés, propriétaires, acheteurs, fournisseurs, etc.- aura nécessairement des revenus élevés. Cela veut simplement dire que ces activités permettent la création d'un revenu total important, du fait de la productivité moyenne par personne élevée, qui déroule d'un degré de capitalisation par personne relativement élevé et des prix relativement avantageux des biens produits. La répartition de ce revenu entre les groupes qui participent à sa création dépendra des conditions institutionnelles en ce qui concerne la nature des rapports de propriété des ressources naturelles et du capital et de leur degré de concentration. Elle dépendra également des caractéristiques générales des marchés du travail, des biens et du capital.

Dans les cas où le revenu créé est considérable et concentré dans quelques rares établissements, dotés d'une main-d'œuvre qualifiée peu importante mais très syndicalisée, le salaire des ouvriers sera considérablement plus élevé que la moyenne. Diamétralement opposée est la situation de la grande masse des travailleurs non qualifiés -dispersés dans de nombreux petits établissements où les formes traditionnelles de recrutement plutôt qu'un marché du travail empêchent la formation de syndicats effectifs- dont le revenu réel aurait tendance à être maintenu à un bas niveau qui n'est peut-être pas beaucoup supérieur au niveau que l'on trouve dans les activités rurales plus primitives.

Néanmoins, il existe, dans tous ces cas, des groupes privilégiés qui perçoivent des revenus semblables à ceux qui sont perçus dans les pays développés.

D'ailleurs, dans les pays où les groupes des classes bourgeoise et ouvrière ont acquis une certaine influence sur l'Etat, les gouvernements se transforment en général en organisme de redistribution du revenu, acquérant grâce à la fiscalité, au change ou à d'autres mécanismes une partie du revenu crée dans les activités de productivité élevée et le redistribuant de différentes façons à ces secteurs. Donc, les secteurs qui ne participent d'aucune façon aux activités de productivité supérieure peuvent utiliser l'appareil étatique comme mécanisme de transfert et avoir accès ainsi à des revenus supérieurs qui leur permettront également d'adopter, partiellement du moins, le mode de vie et les structures de consommation de la communauté internationale.

Il existe cependant d'autres groupes qui, sans participer aux activités de productivité élevée, peuvent encore s'assurer des revenus élevés. Ainsi, par exemple, les conditions institutionnelles permettent à certaines personnes d'accaparer une grande proportion des revenus d'un grand nombre d'autres personnes avec lesquelles elles entretiennent une forme de rapport économique en tant que travailleurs acheteurs, vendeurs, etc. Cela arrive en général lorsque la concentration de la propriété ou le contrôle des moyens de production ou d'autres sources de revenu atteint un degré élevé et/ou lorsque les marchés des biens et facteurs ont un caractère oligopsonistique. Bien que ces situations existent également dans les secteurs où la productivité est élevée, elles se discernent plus nettement dans les activités traditionnelles et plus primitives, dans les régions rurales, dans l'artisanat et la petite industrie et dans de nombreuses activités de service : commerce, marché financiers non institutionnalisés, etc. Ce sont là, en général, des activités économiques qui exigent l'utilisation de beaucoup de main-d'oeuvre et où la productivité par tête est faible, mais où les salaires peuvent être maintenus à un niveau peu

élevé du fait de l'abondance de l'offre de main-d'oeuvre non qualifiée, et où les marchés peuvent être très imparfaits du fait des aménagements du pouvoir institutionnel comme on peut s'en rendre compte ces cas sont le contraire de ce que nous avons noté en ce qui concerne le processus de la marginalisation.

Enfin, on peut trouver dans tous les pays des petits groupes dont les revenus sont élevés mais ne proviennent d'aucune des sources citées ci-dessus. C'est le cas des personnes qui perçoivent leur revenu de l'étranger parce qu'ils appartiennent à une structure économique, administrative, culturelle, religieuse, militaire ou politique étrangère ou à une organisation internationale. Dans la plupart des pays ce groupe constitue normalement un groupe d'importance marginale, mais il devient un élément important lorsqu'une de ces structures ou organisations est présente sur une échelle massive ou lorsque certains groupes sociaux ou organisations locaux sont largement financés de l'étranger, quelquefois même par le canal de l'appareil étatique. Ce sont là des cas assez spéciaux où, par exemple, par suite de la baisse d'une activité de productivité élevée ou par suite d'une guerre, les recettes de l'Etat sont assurées par des transferts de revenus d'autres économies où la productivité est élevée afin de sauvegarder la situation privilégiée des groupes de revenu élevé de ce pays.

Les quatre sources de revenus élevés décrites ci-dessus n'apparaissent pas sous une forme pure dans tout pays donné, mais sont combinées de façon inégale. Selon la combinaison particulière que l'on rencontre dans les différents pays, il est possible de caractériser les pays d'Amérique Latine. A titre d'exemple uniquement et comme préliminaire, on pourrait suggérer, par exemple, que le Salvador représente un cas où les principaux groupes de revenu élevé se limitent à ceux qui participent plus étroitement à des activités de productivité élevée,

mais il faut également admettre qu'une partie substantielle de ces revenus est le produit des salaires peu élevés payés à ceux qui travaillent dans les plantations de café. Le second cas, celui où les principaux groupes de revenu élevé doivent leur rang à des transferts de revenu opérés par l'Etat, correspondrait dans une certaine mesure à la situation du Venezuela. L'Argentine, l'Uruguay et le Chili fourniraient des exemples de combinaison des premier et second cas. Haïti serait un exemple d'exploitation plus ou moins pure -troisième type de pays latino-américain dans ce contexte- où l'absence d'une activité importante où la productivité est élevée n'empêche pas l'existence permanente d'une petite minorité de groupes de revenu élevé. Le Pérou et la Colombie correspondraient peut-être à une combinaison des première et troisième situations, des activités produisant un revenu élevé coexistant avec un degré élevé d'exploitation. Le Brésil serait une combinaison des facteurs ci-dessus avec d'importants mécanismes de transfert internes. Enfin, la Bolivie pourrait représenter une combinaison des troisième et quatrième cas à savoir l'exploitation et les transferts effectués de l'étranger.

Il faut souligner ici encore que ce ne sont là que des suggestions en vue d'une recherche plus poussée destinée à dégager la combinaison d'éléments qui prévaut dans les différents pays. Mais quelles que soient les combinaisons et quelles que soient les conséquences qu'en résultent pour la compréhension du développement, du sous-développement, de la dépendance, de la marginalité et des déséquilibres spatiaux dans chaque situation spécifique, un fait reste fondamental. Les groupes dont les revenus sont élevés et les structures de consommation internationalisées, tirent leurs revenus d'une structure de production très hétérogène qui n'est pas compartimentée mais qu'au contraire est très intégrée et forme un tout sur le plan institutionnel.

Seule une partie relativement peu importante de cette structure de production, dont la nature et l'importance diffèrent d'un pays à l'autre, atteint des niveaux de productivité suffisamment élevés pour permettre à certains groupes de conserver ces structures de consommation, la faible productivité de la partie plus importante de la structure de production, au contraire, devra résulter de l'exploitation afin d'assurer aux groupes minoritaires des revenus élevés. En outre, il faudra des mécanismes de transfert puissants, si l'on veut que des groupes plus vastes, ne participant pas directement ou indirectement à des activités de productivité élevée, atteignent la structure de consommation internationalisée. En d'autres termes, l'importance du secteur où les revenus sont élevés est fonction tout d'abord de l'importance économique des activités de productivité élevée et ensuite de la capacité politique de ce secteur de s'approprier une part plus grande des revenus créés par ce secteur. Enfin, elle est fonction de la capacité de ce groupe d'extraire une partie du revenu créé dans les activités de faible productivité en maintenant sur les marchés de biens et facteurs et dans les mécanismes de transfert des revenus une structure institutionnelle qui limitera l'accès d'importantes sections de la population aux sources de revenus raisonnables et stables. (Voir page 17). Si dans ses lignes générales cette analyse, qui demande d'être plus détaillée et soignée, est exacte, on pourrait dire que la présence et l'expansion d'un secteur où les revenus sont élevés et la consommation internationalisée ne sont pas sans rapport avec la présence et l'expansion d'un secteur marginalisé ou avec la capacité du premier secteur d'influencer fortement l'évolution de la structure de production, sa nature, la nature du transfert de technologie, les transferts internes de revenus et la structure de consommation.

Enfin, dans ce dernier paragraphe, nous ~~suggererons~~ qu'il vaut peut-être la peine également d'étudier les manifestations spatiales des quatre catégories de structures de production et des mécanismes de transfert de revenus suggérés plus haut, non seulement aux niveaux régional et urbain-rural, mais également au niveau inter et intra-urbain. En général, la structure de production et les mécanismes de transfert de revenus impliquant à la fois une grande hétérogénéité de modes de production étroitement liés entre eux, et des mécanismes administratifs puissants, et de grands écarts de revenu, la répartition spatiale des activités économiques (y compris les activités de consommation) se caractérisera en général d'une part par une tendance à une forte concentration urbaine et d'autre part par une tendance à une différenciation intra-urbaine. Dans les grandes villes, les activités économiques (sauf l'agriculture et l'exploitation minière), les structures de pouvoir (et leur direction administrative et financière) et le centre de consommation (divisé en zones de consommation à revenu faible et élevé) auront tendance à coïncider.

La typologie des structures de production internes et des mécanismes de transferts à laquelle nous avons fait allusion, est liée d'une part à l'interaction des différentes formes de liaisons externes du secteur internationalisé avec l'économie dominante et d'autre part à l'action réciproque de ce secteur et du reste de l'économie et de la société interne. Jusqu'à présent l'analyse a été principalement centrée sur les rapports internes. Il est essentiel toutefois, de revenir maintenant aux rapports internationaux afin de déterminer, aussi fermement que possible, que si le processus interne de la marginalisation résulte d'une certaine combinaison des dynamiques des structures de production et des mécanismes de transfert, le rapport de dépendance représenté par le secteur internationalisé correspond également à une structure de production internationale et à sa superstructure englobant les mécanismes internationaux de transfert correspondants.

## La Structure et la Superstructure du Système Economique International.

L'hypothèse du rôle central joué par les liens externes dans la formation et la transformation structurelle de nos économies est l'un des éléments fondamentaux de l'approche développée dans cet essai. Pour comprendre la nature et les conséquences de ces liens externes, il est essentiel d'avoir une conception claire des caractéristiques du système économique international. Pour commencer, il est important de reconnaître que le système économique international, comme tout autre système social, est en même temps un système de pouvoir et un système de domination et de dépendance, qui a été systématiquement favorable aux pays développés et défavorable aux pays sous-développés. L'évolution de ce système peut être divisée en périodes historiques -mercantilisme, libéralisme, néo-mercantilisme- selon le type de pouvoir hégémonique et les instruments de domination utilisés. Une brève revue de ces périodes permettra de mettre en lumière les tendances actuelles et la nature de notre tâche.

### L'Age du Mercantilisme.

De 1500 à 1800, l'établissement d'empires ultramarins (espagnols et portugais, hollandais, anglais et français) a joué un rôle important dans le développement économique européen et a créé les conditions de base du développement et du sous-développement dans la plupart des territoires conquis et colonisés. "On peut ramener l'expansion de l'Europe à trois types d'exploitation des terres et des gens avec lesquels les Européens ont établi des rapports. Tout d'abord et de façon générale, la pénétration européenne s'est poursuivie dans des régions dont les produits locaux faciles à obtenir présentaient une certaine valeur pour les marchés européens et autres marchés civilisés.... Ensuite, dans certaines régions tropicales et subtropicales,

notamment aux Antilles, les Européens ont réorganisé les économies locales de façon à leur faire produire les biens demandés sur le marché mondial. Cette forme d'exploitation impliquait une intervention ferme dans des rapports sociaux pré-existants, car l'entreprise européenne était basée sur l'esclavage ou sur d'autres formes de travail forcé et impliquait quelquefois des transferts de population massifs. Enfin, dans les régions tempérées, essentiellement en Amérique du Nord et du Sud et dans les régions occidentales des steppes eurasiennes, les peuplement européens, assez frustrés au début, ont constitué par la suite des transplantations pures d'un type de société européen.<sup>9/</sup> Les colonies devaient tout se procurer à la métropole, elles ne devaient pas produire en vue de vente ou de commerce lointain les produits qu'elles pouvaient acheter à la métropole et elles ne devaient que produire et vendre ce dont la métropole avait besoin" <sup>10/</sup>

Ces règles étaient imposées par la force aux territoires coloniaux, ce qui ne laisse aucun doute quant au caractère d'exploitation du système.

### L'Age du Libéralisme.

Par la suite, les tarifs douaniers et les politiques générales du mercantilisme avaient permis de faire croître l'industrie naissante en Grande Bretagne, alors que les guerres napoléoniennes retardaient l'industrie européenne et permettaient à l'Angleterre de prendre la tête, place qu'elle a conservée pendant la plus grande partie du siècle. D'autre part, ces guerres ont également entraîné la destruction de la puissance maritime française, hollandaise et espagnole, ce qui a laissé l'Angleterre sans concurrence et lui a permis de s'arroger le monopole du transport maritime. La Révolution industrielle



étant à son apogée, l'Angleterre ayant la maîtrise du commerce international et n'ayant pas de rivaux sur le plan industriel, les industriels britanniques, pleins d'assurance, ont cherché à rejeter les restrictions commerciales qui pouvaient entraver leur expansion.

Ils ont soutenu que le libre-échange :

- a) abaisserait le coût des salaires en réduisant les prix des produits alimentaires importés, renforçant ainsi leur position concurrentielle
- b) abaisserait les prix des matières premières importées
- c) libérerait les industriels de la contrainte des droits d'exportation, et
- d) permettrait à la Grande Bretagne de forcer les pays importateurs à baisser leurs droits de douane sur les produits britanniques.

Ce fut alors l'âge d'or du libre-échange qui s'est caractérisé par une expansion colossale du commerce international des investissements et de la migration, par la spécialisation de la Grande Bretagne - (et par la suite, grâce aux politiques protectionnistes de l'Europe occidentale et des Etats-Unis) - dans la fabrication de biens manufacturés, le reste du monde se spécialisant dans la production de produits de base et de matières premières. Ce fut donc une autre étape du processus de création des conditions du développement dans la région métropolitaine et du sous-développement à la périphérie.

Le système économique international qui s'est alors dégagé a été en grande partie réglementé par les marchés internationaux de produits et par le marché financier de Londres, et il a fonctionné de façon si efficace que lorsqu'il est arrivé à sa fin après la première

guerre mondiale, Keynes n'a pas pu s'empêcher d'éprouver une certaine nostalgie. "Quel épisode extraordinaire, dans la progression de l'homme, a été cette ère qui s'est terminée en Août 1914 !.. Le Londonien pouvait commander par téléphone, en dégustant son thé du matin au lit, les divers produits du monde entier, en quantité aussi grande qu'il pensait nécessaire et il pouvait raisonnablement s'attendre à ce qu'ils lui soient livrés bientôt chez lui, il pouvait au même moment et par le même moyen risquer sa fortune dans l'exploitation de ressources naturelles et dans des entreprises nouvelles dans toute partie du monde et avoir, sans effort ou même sans souci, sa part des profits et des avantages éventuels, ou il pouvait décider d'associer la sécurité de sa fortune à la bonne foi des habitants d'une grande municipalité de n'importe quel continent que des renseignements pourraient recommander" 11/

Le même auteur nous offre également une analyse économique rationnelle de ce système de relations économiques internationales. "Une partie considérable du surplus de biens d'équipement accumulé par l'Europe a été exportée à l'extérieur, dans des pays où cet investissement permettait l'exploitation de nouvelles ressources en produits alimentaires, matériaux et transport et permettait **simultanément** au Vieux Monde de prétendre aux richesses naturelles et aux ressources potentielles inexploitées du Nouveau Monde.

C'est ce dernier facteur qui a pris une certaine importance. Le Vieux monde a employé avec une prudence considérable le tribut annuel qu'il avait ainsi le droit de percevoir... la plus grande part des intérêts monétaires perçus sur ces investissements étrangers était réinvestie et pouvait être accumulée... La prospérité de l'Europe a été basée sur le fait que, par suite de l'existence d'un excédent considérable de denrées alimentaires en Amérique, l'Europe pouvait acheter

des produits alimentaires à un taux peu élevé, mesuré en fonction de la main-d'oeuvre nécessaire pour produire ses propres exportations et sur le fait que, par suite de ses investissements antérieurs de capital, elle avait droit annuellement à une partie considérable de ces produits sans aucune contre-partie monétaire." 12/

L'âge du libéralisme et du libre-échange, que ces deux citations nous décrivent comme étant une structure de domination implicite, a engendré à la fin du XIXème siècle une structure explicite de systèmes de domination rivaux. Les autres puissances européennes, et les Etats-Unis également, ont aussi eu leur révolution industrielle et ont par conséquent revendiqué leur part des ressources naturelles et des marchés mondiaux. C'est ainsi que l'âge d'or du libéralisme, du laissez-faire et de l'internationalisme est devenu l'ère de l'imperialisme.

#### L'Age du Néo-Mercantilisme.

Le laissez-faire a commencé à disparaître, comme nous l'avons suggéré, avec la mise en question de la prééminence britannique par les puissances européennes et par les Etats-Unis qui ont cherché à établir leurs propres empires ou zones d'influence économique et politique avec des politiques et des pratiques mercantilistes similaires. La première guerre mondiale, qui est en partie une conséquence de cette rivalité, la rupture du système monétaire et financier international basé sur l'Etalon-or, la Grande Crise et la seconde guerre mondiale, ont fait des Etats-Unis la seule puissance dominante du système capitaliste dans la période de l'après-guerre.

L'élément le plus important dans l'apparition du néo-mercantilisme dans le bloc capitaliste est formé par deux phénomènes : la montée d'une nouvelle forme d'organisation industrielle et commerciale -le conglomérat transnational- et le rôle économique considérablement accru de l'Etat.

Le principal agent du système néo-mercantiliste de domination est la nouvelle et puissante entité appelée conglomérat transnational (TRANCO). "Aux fins qui nous intéressent, le TRANCO se caractérise essentiellement par le fait que ses activités sont intégrées et concernent des secteurs des économies d'un grand nombre de pays différents qui relèvent d'un seul centre de décision. L'objectif TRANCO est la maximation de ses profits à long terme, moins souvent cet objectif se divise en un certain nombre d'objectifs immédiats tels que la conservation des sources de matières premières et des marchés existants et la conquête de nouvelles sources et marchés ; et un taux de progrès technologique élevé dans les domaines de la mise au point de nouveaux procédés et produits." 13/

En d'autres termes, le système actuel, et probablement futur, de relations économiques internationales se caractérise principalement par la pénétration, dans l'économie des pays sous-développés, de l'agent économique le plus puissant de l'économie développée, des Etats-Unis notamment, centre principal du capitalisme contemporain. En fait, depuis la fin du siècle dernier, l'économie des Etats-Unis a vu évoluer, sur le plan institutionnel, son système de production, évolution qui a abouti à la concentration de la production dans de très grosses firmes, à l'échelle nationale d'abord, puis internationale. Au cours de ce processus d'évolution, la firme a connu différentes phases d'organisation interne, c'est-à-dire qu'elle est passée

de la firme familiale typique, où toutes les fonctions de l'entreprise étaient exécutées et contrôlées par le propriétaire, à la firme à divisions multiples ou conglomérat qui pratique l'intégration horizontale et verticale sur les marchés nationaux et internationaux et où la spécialisation des productions résulte du contrôle simultané des nombreuses usines engagées dans divers types de production et où, en outre il semble qu'apparaisse une nouvelle forme de spécialisation distinguant les fonctions de production proprement dites et les fonctions de planification et de gestion de l'ensemble du conglomérat. 14/

Comme l'a signalé Tevetado, dès 1929 les 100 plus grandes firmes américaines contrôlaient, à elles seules, 44 % du capital net fixe de l'industrie manufacturière. En 1947 et 1962 ce pourcentage était passé à 46 % et 57 % respectivement. Le degré de concentration du pouvoir économique est indiqué par le fait que, en 1962, l'actif de 20 des plus grandes firmes était égal à celui de 419.000 petites firmes (sur un total de 420.000 firmes). Un quart des actifs nets était détenu par les 20 plus grandes firmes ; la moitié par les 1.000 plus grandes firmes, et le dernier quart par les 419.000 firmes restantes. 15/

Le facteur principal de la concentration croissante du pouvoir économique, encore plus que l'accroissement des dimensions des usines, est l'accroissement du nombre d'usines appartenant à une firme. Cette multiplication du nombre des usines appartenant à chaque firme intervient non seulement dans un seul type de production, mais elle correspond à une grande diversification des productions. C'est pourquoi le phénomène de la concentration prend la forme d'un processus de fusion. Le tableau suivant, tiré de l'article cité ci-dessus, permet de le vérifier.

Nombre de types de produits fabriqués par les 1.000 plus grandes firmes des Etats-Unis :

	: 1950	: 1962
1 type de produit	: 78	: 49
2 à 5 " " "	: 354	: 233
16 à 50 " " "	: 128	: 236
plus de 50 " " "	: 8	: 15

Ce processus de la fusion est basé sur trois principes fondamentaux :

- a) la diversification des risques
- b) la maximation des profits qui peuvent résulter de la participation aux marchés les plus dynamiques, et
- c) la maximation du pouvoir financier par une centralisation du contrôle et de l'affectation du surplus financier de chacune des unités du conglomérat.

Les deux premiers principes impliquent que le conglomérat agit vis-à-vis des usines lui appartenant comme une compagnie d'assurance en ce qui concerne son portefeuille d'investissement -- en achetant les meilleures actions et en vendant les autres.

L'expansion impressionnante de ces conglomérats aux Etats-Unis et, à une échelle moindre, en Europe et au Japon, a débordé les frontières nationales de ces pays. Ces vastes entreprises nouvelles se sont répandues dans l'économie internationale en différentes phases : exportation de leurs produits ; établissement d'organisations de vente à l'étranger ; octroi d'autorisations aux producteurs étrangers pour l'utilisation de leurs brevets, marques commerciales et techniques ; et enfin association avec des producteurs locaux afin de s'implanter localement par une filiale sous contrôle total ou partiel.

Voici le processus institutionnel sous-jacent aux chiffres relatifs à la grande expansion de l'investissement privé direct des Etats-Unis à l'extérieur au cours de la période d'après guerre (voir tableau qui suit).

Valeur comptable totale des investissements directs des Etats-Unis à l'extérieur, par région. (Milliards de dollars).

REGION	1929	1946	1957	1960	1964	1965	1966	1967
Canada.....	2,0	2,5	8,6	11,2	13,9	15,2	17,0	18,1
Amérique Latine..	3,5	3,1	8,1	8,4	10,4	9,4	9,8	10,2
Europe.....	1,4	1,8	4,1	6,6	12,1	14,0	16,2	17,9
Autres pays.....	<u>0,6</u>	<u>0,6</u>	<u>4,4</u>	<u>6,6</u>	<u>7,9</u>	<u>10,7</u>	<u>11,7</u>	<u>13,1</u>
TOTAL.....	<u>7,5</u>	<u>7,2</u>	<u>25,2</u>	<u>32,8</u>	<u>44,3</u>	<u>49,3</u>	<u>54,7</u>	<u>59,3</u>

Source : Survey of Current Business : Département du Commerce des Etats-Unis.

Valeur comptable totale de l'investissement direct des Etats-Unis à l'extérieur, par activité : (milliards de dollars).

REGION	: 1929	: 1946	: 1957	: 1960	: 1964	: 1965	: 1966	: 1967
Industrie manufacturière	: 1,8	: 2,4	: 8,0	: 11,2	: 16,9	: 19,3	: 22,1	: 24,1
Pétrole.....	: 1,1	: 1,4	: 9,0	: 10,4	: 14,3	: 15,3	: 16,2	: 17,4
Mines	:	:	:	:	:	:	:	:
Raffineries.....	: 1,2	: 0,8	: 2,4	: 3,0	: 3,6	: 3,8	: 4,3	: 4,8
Autres.....	: 3,4	: 2,6	: 5,8	: 7,7	: 9,5	: 10,9	: 12,1	: 13,0
TOTAL.....	: <u>7,5</u>	: <u>7,2</u>	: <u>25,2</u>	: <u>32,8</u>	: <u>44,3</u>	: <u>49,3</u>	: <u>54,7</u>	: <u>59,3</u>

Source : Survey of Current Business : Département du Commerce des Etat-Unis.

Selon ces chiffres, l'expansion a surtout eu pour cadre le Canada, l'Europe et les autres pays, bien que, même en Amérique Latine, l'accroissement ait été très substantiel ; de 3,1 milliards de dollars en 1946 l'investissement direct des Etats-Unis est passé à 10,2 milliards de dollars en 1967. L'accroissement le plus grand concerne l'industrie manufacturière et le pétrole, et c'est toujours la tendance qui prévaut en Amérique Latine (voir tableau suivant).



Valeur comptable de l'investissement direct des Etats-Unis en  
Amérique Latine, pour quelques secteurs et années. (millions de dollars)

	1946		1968	
	Value	%	Value	%
TOTAL	3045	100,0	11010	100,0
Agriculture.....	407	13,4	a/	-
Mines, etc.....	506	16,6	1402	12,7
Pétrole.....	697	22,9	2976	27,0
Industrie manufacturière.....	399	13,1	3699	33,6
Entreprises de service public	920	30,2	627	5,7
Commerce.....	72	2,4	1249	11,4
Autres.....	45	1,5	1057	9,6

Source : Département du Commerce des Etats-Unis, Office of Business  
Economics, Survey of Current Business.

a/inclus dans "Autres".

Valeur Totale de l'investissement Direct des Etats-Unis pour quelques pays (millions de dollars).

	1960	1968	
<u>Amérique Latine</u> .....	8365	11010	
Chili.....	738	965	
Argentine.....	472	1148	
Brsil.....	953	1484	75 % de l'investis- tissement total.
Mexique.....	795	1459	
Colombie.....	424	629	
Vénézuéla.....	2569	2620	

Source : Département du Commerce des Etats-Unis, Office of Business Economics, Survey of Current Business.

Ces tendances laissent supposer que la situation se présentait comme suit à partir de 1967. 80 % de l'investissement privé direct des Etats-Unis à l'extérieur était le fait de 187 conglomerats transnationaux qui avaient plus de 10.000 filiales dans le reste du monde capitaliste (y compris des filiales où elles étaient minoritaires avec jusqu'à 25 % des actions). <sup>16/</sup> C'est donc que chacun de ces conglomerats transnationaux géants avaient en moyenne 53 filiales réparties dans le monde. "D'un point de vue global, il a été estimé que la valeur du produit de l'ensemble des filiales des sociétés américaines a atteint le chiffre étonnant de cent trente milliards de dollars en 1968, soit le quadruple des exportations des Etats-Unis qui cette

année là s'élevaient à trente trois milliards de dollars, ce qui indique que le principal lien entre les Etats-Unis et les autres marchés est constitué par la production étrangère plutôt que le commerce étranger. Les filiales étrangères justifiaient de 15 % de la production totale du monde non communiste, en dehors des Etats-Unis, production qui s'élevait à 900 milliards de dollars. C'est ainsi que l'industrie des Etats-Unis à l'extérieur est devenue la troisième plus grande économie dans le monde, dépassée seulement par l'industrie des économies locales américaine et soviétique. En outre, la production étrangère des firmes américaines s'est accrue de 10 % environ par an, soit le double du taux d'accroissement des économies intérieures. Les sociétés multinationales voient actuellement rapidement s'accroître leurs participation aux affaires mondiales" 17.

Cette description détaillée du monde pourrait également s'appliquer à l'Amérique Latine. Le tableau suivant donne une idée de l'expansion numérique des filiales sur notre continent tout en montrant l'expansion rapide des succursales industrielles et services associés et la stagnation relative des succursales engagées dans l'extraction minière.

Opérations de 187 sociétés transnationales en Amérique Latine.

(Nombre d'entreprises).

	1945	1950	1955	1960	1965	1967
Firmes des Etats-Unis ayant des filiales en Amérique Latine.....	93	113	143	179	185	182
Firmes des E.U. ayant en Amérique Latine des filiales engagées dans l'industrie manufacturière.....	74	90	114	152	175	171
Firmes des E.U. ayant en Amérique Latine des filiales non-engagées dans l'indus. manufacturière..	19	13	23	27	10	11
Filiales de firmes des E.U.....	452	606	856	1341	1813	1924
Filiales engagées dans l'industrie.....	182	259	357	612	888	950
Filiales commerciales..	73	86	119	198	238	233
Filiales engagées dans les indus. extractives	35	38	43	57	54	56
Autres filiales.....	70	98	166	246	308	338
Filiales dont les activités ne sont pas connues.....	92	125	171	228	325	347

Source : Vaupel, J.W. et Joan P. Curhan ; The Making of Multinational Enterprise, Boston, 1969 ; Harvard University, Graduate School of Business Administration.

35 % des exportations totales de l'Amérique Latine et 41 % des exportations de produits manufacturés, en 1966, pouvaient être attribués à la pénétration, sur une grande échelle, de l'économie latino-américaine par les filiales américaines. La moitié environ des exportations de produits manufacturés portait sur des produits fabriqués dans des filiales américaines, ce qui permet de déterminer le secteur qui a le plus tiré profit de l'intégration de l'Amérique Latine. D'autre part, les importations des filiales ont représenté environ 11 % des importations totales ; alors que la production des filiales, représentant 14 % environ du produit intérieur brut, a représenté près du tiers de la production industrielle de la région.<sup>18/</sup> En outre, le taux d'expansion des filiales étant considérablement supérieur à celui des économies nationales, ces pourcentages se sont accrus et continueront à s'accroître dans le futur.

Jusqu'à présent nous avons traité de ce que nous avons appelé la structure du système des relations économiques internationales. Mais l'accroissement considérable du rôle de l'Etat dans l'économie nationale et internationale a entraîné l'apparition de ce que nous pourrions appeler la superstructure des relations économiques internationales. Cette superstructure revêt essentiellement deux formes : d'une part les rapports directs, bilatéraux, de gouvernement à gouvernement et, d'autre part, les organisations économiques internationales multilatérales.

Il ne faut évidemment pas oublier, en étudiant les rapports internationaux étatiques -bilatéraux et multilatéraux- que la structure (les TRANCOS) et la superstructure (les rapports étatiques directs ou indirects) du système international sont liées entre elles et seconditionnent l'une l'autre. En fait, la superstructure a pour

fonction de fournir une explication raisonnée et une justification idéologique du système, d'établir également les règles du jeu et de fournir les instruments pratiques d'exécution. Néanmoins, il serait assez simpliste de supposer que les gouvernements ne représentent que les intérêts des TRANCOS, étant donné qu'ils représentent également, dans une certaine mesure, les intérêts de la nation dans son ensemble. Par conséquent, les actions internationales, multilatérales ou bilatérales, des gouvernements ne coïncident pas toujours nécessairement aux intérêts des TRANCOS.

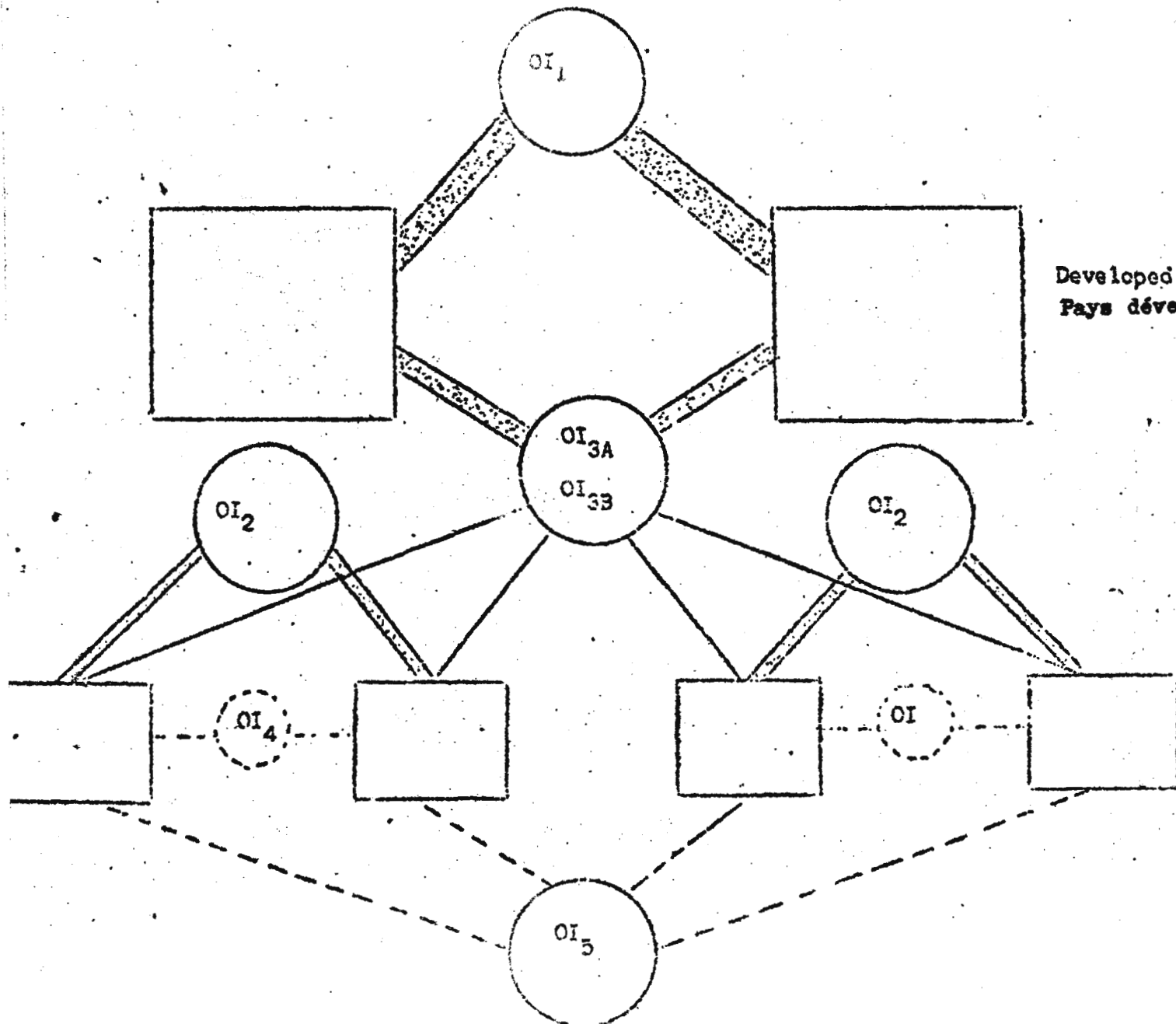
Les rapports bilatéraux entre un pays dominant et un pays dépendant sont en correspondance très étroite avec la pratique mercantiliste. Le pays dominant essaye de préserver et d'accroître les privilèges exclusifs qui lui sont concédés de par sa position et accordent en échange différentes formes d'aide aux groupes locaux qui d'une façon ou d'une autre sont ses associés. On connaît bien les instruments de domination dans les rapports bilatéraux. Ce sont : les prêts liés, l'aide liée, les accords préférentiels en matière de transports, investissement étranger, droits de douane, etc.

Les organisations intéretatiques telles que le FMI, le GATT, la BIRD, etc, ont, au contraire, tendance à adhérer -formellement du moins- à la philosophie du libre-échange. C'est là un reste de nostalgie de la part des économistes qui aimeraient recréer l'âge d'or du libre-échange qu'a été le dix-neuvième siècle, et également une politique délibérée qui favorise les intérêts des grandes puissances économiques : les Etats-Unis, les pays de l'Europe de l'Ouest et le Japon -non pas parce que le libre-échange existe effectivement ou pourrait être recréé, mais parce que le démantèlement progressif des pratiques protectionnistes (notamment dans les pays sous-développés) facilite pour la société multinationale l'ouverture de nouveaux marchés.

Le graphique suivant reproduit le complexe d'organisations étatiques internationales que les pays dominants essaient de transformer en un système hiérarchique.

Les organisations les plus puissantes et les plus influentes sont les organisations internationales des pays développés ou métropolitains (IO 1) et les organisations internationales qui réunissent un pays métropolitain et ses satellites (IO 2). Les organisations internationales auxquelles participent tous les pays (IO 3), mais dont la participation est mesurée par un facteur économique, (réserves, actions, etc.) comme le Fonds Monétaire International ou la Banque Mondiale (IO 3a) sont également très puissantes et influentes, bien que dans ces cas l'intérêt qui prévaut soit celui des pays développés. Les autres organisations de cette catégorie (IO 3b) ont un caractère plutôt économique : CNUCED, etc. Les organisations internationales formées par les satellites de puissances métropolitaines (IO 4) sont très faibles (Association Latino-Américaine de Libre-Echange, etc.) et il n'existe pas d'organisation formées par l'ensemble des pays sous-développés (IO 5), sauf sous des formes assez officieuses (les 77 au sein de la CNUCED).

L'analyse de la structure et de la superstructure du système économique international que nous venons de faire est destinée à étayer de faits la suggestion que nous avons faite plus haut, à savoir l'existence, dans ce système, d'un noyau ou centre internationalisé qui empiète sur les différentes économies nationales et qui agit sur les secteurs sous-développés de ces économies et subit également leur influence. La citation qui suit constitue une bonne formulation de cette hypothèse, bien qu'elle soit un peu exagérée, l'auteur se trouvant être un défenseur du nouveau système transnational.



Developed Countries.  
Pays développés

①

Underdeveloped countries  
Pays sous-développés

②



"La société internationale agit et planifie dans des termes qui sont très en avance sur les concepts politiques de l'Etat-nation. De même que la Renaissance du 15ème siècle a mis fin au féodalisme, à l'aristocratie et à la prépondérance de l'ECLISE, la Renaissance du 20ème siècle a supprimé la société bourgeoise et la prépondérance de l'Etat-nation. L'organisation internationale et les technocrates qui la dirigent sont le coeur de la nouvelle structure de pouvoir.

Le pouvoir passe de l'Etat-nation aux institutions internationales, publiques et privées... Dans une génération, environ 400 à 500 sociétés internationales détiendront les deux tiers des avoirs fixes mondiaux." 19/

### Intégration Transnationale et Désintégration Nationale.

Dans les sections précédentes, nous nous sommes efforcés d'interpréter les cinq concepts, problèmes et processus qui font l'objet de cet essai.-le développement, le sous-développement, la dépendance, la marginalité et les déséquilibres spatiaux- de façon à faire apparaître leurs rapports réciproques. Nous croyons avoir montré que non seulement ils sont liés entre eux mais que, en fait, ils ne sont que les différentes manifestations d'un seul processus global qui est à la fois processus d'intégration transnationale et processus de désintégration nationale.

Dans ce processus, l'agent principal est le conglomérat transnational, en ce sens qu'il est l'institution économique de base du monde capitaliste d'après guerre, institution d'un dynamisme considérable, qui entraîne une transformation fondamentale de la structure

et du fonctionnement du système capitaliste, non seulement dans les pays du centre mais également dans le monde entier, créant finalement un nouveau modèle de civilisation représenté par la société de surconsommation dont les Etats-Unis sont un exemple.

Pour la fin qui nous préoccupe actuellement, deux aspects seulement méritent d'être soulignés, à savoir :

- a) les TRANCOS constituent en fait un nouveau système économique "à la fois national" et international ; et
- b) ce nouveau système favorise le développement des segments locaux intégrés au moyau internationalisé du système capitaliste, et surtout les segments les plus directement en rapport avec les TRANCOS, et a en même temps tendance à faire éclater le reste de l'économie et de la société, à isoler et à marginaliser d'importantes tranches de la population.

Cette partie de l'économie américaine qui est composée d'une "centaine de grandes sociétés techniquement dynamiques, massivement capitalisées et très organisées" est appelée "Système Industriel" par le professeur J.K. Galbraith qui se rend nettement compte qu'un système dominé par quelques très grandes sociétés est qualitativement différent de la conception classique d'un système capitaliste composé d'un grand nombre de petites entreprises indépendantes.

L'argumentation de Galbraith se présente comme suit : le développement énorme de la technologie moderne nécessite un accroissement du capital engagé dans la production et du temps pendant lequel il y est engagé. L'engagement de temps et d'argent a tendance à se spécialiser de plus en plus dans une grande variété de tâches différentes. La demande de main-d'oeuvre spécialisées s'accroît, par

conséquent, considérablement et avec la progression de la spécialisation, une organisation efficace revêt une importance décisive. Afin de maximiser les profits à long terme et de réduire l'incertitude et le risque, la société se met à la planification. "... Outre qu'elle doit déterminer ce que le consommateur demandera et ce qu'il voudra payer, la firme doit prendre toutes les mesures possibles pour vérifier si ce qu'elle décide de produire correspond à un besoin du consommateur et si celui-ci paiera un prix rémunérateur. Elle doit s'assurer que la main-d'oeuvre, les matériaux et l'outillage dont elle a besoin seront disponibles à un prix compatible avec le prix qu'on lui paiera. Elle doit exercer un contrôle sur l'offre. Elle doit substituer la planification au marché... Le marché est détrôné par ce qu'on appelle communément l'intégration verticale. L'unité de planification s'occupe de la source d'offre ou des débouchés. Lorsqu'une firme est particulièrement tributaire d'un matériau ou d'un produit important (comme l'entreprise pétrolière est tributaire du pétrole brut, l'entreprise sidérurgique du minerai, l'entreprise de fabrication d'aluminium de la bauxite), elle risque toujours de ne pouvoir se procurer les approvisionnements nécessaires qu'à des prix qui ne lui conviennent pas... Du point de vue de la firme, la suppression du marché transforme la négociation externe, donc une décision partiellement ou entièrement incontrôlable, en une affaire à décider au niveau purement interne... Les dimensions de la Général Motors dépendent non pas du monopole qu'elle exerce ou des économies d'échelle mais de la planification. S'agissant de cette planification - contrôle de l'offre et de la demande, fourniture de capital, minimisation des risques - il n'y a pas de limite nette en ce qui concerne la taille maximum souhaitable. On pourrait dire que "plus les dimensions sont grandes, mieux c'est". La forme de la grande société s'adapte à cette nécessité. Il est nettement évident qu'elle permet à la firme d'être très, très grande" 20/

Le noyau central du TRANCO est son siège, qui est situé dans la métropole et qui est le bureau central de planification de la société. Ses activités sont très distinctes des activités de production que l'on peut classer en trois types principaux -extraction minière, transformation industrielle et commercialisation- et qui sont également implantées dans le pays métropolitain, mais avec des succursales, des branches ou des filiales dans les pays périphériques. Le siège comprend essentiellement un groupe de personnes qui planifient et décident ce qui sera produit et vendu, comment, où, dans quelle quantité et pendant combien de temps. Afin que ce processus de décision se dévoile de façon rationnelle, le siège a mis au point un système de communications très efficace qui véhicule les renseignements, le personnel, les données scientifiques et technologiques, les fonds et les décisions nécessaires.

Les activités productives du TRANCO entraînent la circulation de biens et services dans un cadre institutionnel d'entreprises oligopolistiques horizontalement et verticalement intégrées -tant sur le plan national que sur le plan international. C'est ainsi que le TRANCO remplace dans une large mesure le marché -tant national qu'international ici encore- étant donné qu'il prend possession des sources d'offre de ses facteurs de production et des débouchés de sa production. En outre, il peut influencer considérablement sur la demande de ses biens et services par la pression qu'il peut exercer tant sur le consommateur individuel que sur les Gouvernements. Comme on peut s'en rendre compte, le nouveau système industriel entraîne également la disparition de l'entrepreneur classique, des fournisseurs de capital et des marchés de capitaux qui sont remplacés par les planificateurs et les administrateurs au sommet qui constituent la technocratie de la société. Ce sont ces mêmes technocrates qui, selon M. Barber 21/, dirigeront le monde dans un proche avenir, et qui,

comme nous le verrons bientôt, sont, en fait, en voie de remplacer la catégorie des entrepreneurs nationaux dans les pays sous-développés.

Compte tenu des raisons données ci-dessus et étant donné que les dépenses de recherche, de conception et de technologie sont devenues l'élément principal de la structure des coûts fixes du TRANCO, ce dernier a tout intérêt à étaler ces coûts sur une production totale sans cesse croissante, englobant la production vendue sur les marchés métropolitains et sur les ~~marchés~~ marchés ultramarins. Par conséquent il est absolument essentiel pour la rentabilité à long terme du TRANCO d'attirer de plus en plus de consommateurs locaux et étrangers. Selon Galbraith, on admet que l'introduction de nouveaux biens de consommation -cosmétiques, scooters, vélomoteurs, postes à transistors, conserves, bicyclettes, disques, films, cigarettes américaines- dans les pays sous-développés, est de la plus haute importance dans la stratégie de développement économique. Et il nous rappelle que, à la belle époque, des produits tels que le tabac, l'alcool, et l'opium qui entraînent une intoxication physique et progressive, étaient considérés comme des biens commerciaux utiles. Il est donc évident que cette stratégie de développement économique est en fait une stratégie à long terme de maximisation des profits du TRANCO, impliquant la diffusion de ses filiales et la diffusion dans le monde d'une culture de consommation homogénéisée.

La quasi totalité des pays du monde se sont efforcés dans le passé d'attirer le capital privé étranger, car partout on ressentait les besoins qu'était supposé créer le capital étranger. Mais la nature de l'entreprise traditionnelle basée sur le capital étranger était différente de celle du nouveau **système** industriel international créé autour du TRANCO. Il est maintenant de plus en plus

évident que les apports du capital privé étranger sur lesquels on comptait traditionnellement, ne se présenteront pas nécessairement.

En fait, les nouveaux apports de capital sont assez faibles les filiales se finançant dans une grande mesure avec des ressources locales. Les envois à l'étranger de profits, l'intérêt, les redevances, l'assistance technique, les **inputs** étrangers, etc. sont normalement considérablement plus importants que l'apport net de capital, ce qui entraîne une sortie nette substantielle de ressources (le chiffre des **sorties** nettes de ressources est en général sous-évalué, en raison de la possibilité d'une sur-évaluation de chacun des postes de paiements à l'étranger qui est facilitée par l'intégration transnationale des firmes).

Le transfert de technologie présente également des caractéristiques très spéciales. Etant donné que ce transfert intervient dans le cadre du TRANCO, on ne doit pas s'attendre à ce qu'un effort considérable soit fait pour adapter les techniques aux conditions locales et pour stimuler l'activité scientifique et technologique locale, nous apprenons par conséquent à "consommer" les nouvelles techniques sous la forme dans laquelle elles ont été transférées, mais pas à les adapter ou à créer une science et une technologie. C'est un phénomène à peu près semblable qui intervient en ce qui concerne l'entrepreneur national qui se transforme en technocrate ou bureaucrate international ou se met en marge. Enfin, en ce qui concerne l'ouverture de nouveaux marchés étrangers, l'expérience a été entièrement négative, du moins dans le cas de l'industrie manufacturière.

D'autre part, l'entreprise multinationale, par suite de la prolifération des filiales, est devenue si grande et si influente que les Etats-nations à travers lesquels son influence s'étend, défiant les processus de décision nationaux, sont de plus en plus pré-occupés.

"Pour beaucoup de pays, la société multinationale constitue en quelque sorte un nouveau problème et ils se demandent comment la traiter ; elle fait l'objet d'une crainte générale plus souvent que d'une analyse articulée. On apprécie ses avantages, mais sa nouveauté la rend suspecte. En somme, le principal problème est posé par le lieu des prises de décision ; les pays craignent que des décisions importantes soient prises hors du pays ou, si elles sont prises dans le pays, qu'elles le soient par des étrangers. Ils craignent, en particulier, de perdre une partie de leur pouvoir au profit des Etats-Unis. Ils craignent qu'une décision "prise à détroit " entraîne la fermeture d'une usine dans le pays. Il est possible de définir un certain nombre de problèmes qui reviennent sans cesse :

- 1) la société multinationale est un moyen qui permet à un pays d'intervenir dans la législation, la politique, la politique étrangère et la culture d'un autre pays. C'est là un rapport asymétrique car le flux a tendance à adopter le sens pays-siège -pays filiale plutôt que le sens contraire. Le problème de l'extra-territorialité en ce qui concerne des choses comme l'anti-trust et le commerce avec l'ennemi est au centre des débats et des préoccupations.

- ii) Les sociétés multinationales réduisent la capacité de l'Etat de contrôler l'économie. Les sociétés multinationales, en raison de leurs dimensions et de leurs relations internationales, peuvent facilement échapper aux réglementations en vigueur dans un pays. La nature et l'efficacité des instruments traditionnels de politique -politique monétaire, anti-trust, fiscale- changent lorsque d'importantes sections de l'économie sont sous contrôle étranger.
- iii) La société multinationale tend à centraliser la recherche et la prise de décision dans son pays d'origine. A moins que des contre-mesures ne soient prises, les effets de "remous" peuvent être supérieurs aux effets de "propagation" et l'écart technologique peut être maintenu plutôt que réduit. Le fait de trop s'appuyer sur les sociétés multinationales peut amener un pays à rester périphérique plutôt que de devenir centre.
- iv) Les sociétés multinationales occupent souvent une place prééminente dans l'industrie qui les concerne. Les pays veillent à ne pas être lésés en matière de production et d'exportations. Les décisions dépendent des horizons et des perspectives de la direction du siège, horizons qui peuvent être limités et tendancieux. Chaque pays est conscient que d'autres pays dont les Etats-Unis, exercent des pressions sur la société multinationale pour qu'elle produise, exporte, importe ou investisse d'une certaine façon. Un pays qui ne peut pas participer de façon effective au processus de prise de décision peut finalement se retrouver avec une part plus petite.



- v) Les industries d'exploitation des ressources naturelles sont quelquefois très oligopolistiques et on n'y compte qu'un nombre relativement faible de firmes. Le prix qu'un pays perçoit pour ses matières premières n'est pas établi de façon objective sur un marché libre, mais il est déterminé à la suite de marchandages et de négociations avec les sociétés dominantes. A moins de disposer des données et de l'efficacité nécessaire, un pays ne peut que percevoir une part moindre des profits. 22/

Les observateurs qui sont favorables aux tendances décrites plus haut envisagent un accroissement du conflit entre le TRANCO et l'Etat-nation. Ball a identifié trois conflits principaux :

- a) entre le TRANCO et la communauté locale d'entreprises
- b) entre le TRANCO et les gouvernements locaux (la décision de la société peut avoir été entièrement valable en ce qui concerne l'économie mondiale, mais totalement inapplicable à l'économie du pays concerné) ; et
- c) le conflit résultant de l'application de "la législation ou les politiques des Etats-Unis à l'étranger en essayant d'étendre sa juridiction aux actions des filiales des sociétés américaines à l'étranger". Enfin, selon M. Ball, la question de la légitimité du pouvoir du TRANCO demeure. 23/

Le processus de formation de conglomérats transnationaux a certains des effets suivants sur les pays sous-développés :

- a) la capacité croissante du TRANCO de bénéficier le plus pleinement possible des avantages de la taille et de la diversification -les économies d'échelle, les accumulations importantes de capital,

la planification à long terme, le pouvoir marchand, la recherche scientifique et technologique, les sources de financement surtout internes, la réduction de l'incertitude et du risque, les choix des meilleures occasions dans un horizon économique très vaste, etc- profite surtout au pays où sont situées les fonctions fondamentales du TRANCO, pays qui constitue une sorte d'économie externe qui intègre le reste de l'économie de la métropole, accroît son degré de complexité et de spécialisation et le dynamise. Les filiales et les succursales du TRANCO situées dans le pays périphérique -non seulement dans les secteurs de production primaires mais dans tous les secteurs d'activité de l'économie sous-développée- ne créent pas un complexe industriel similairement intégré au reste de l'économie locale, mais restent au contraire intégrées au TRANCO. En outre, elles ont même, entre autres effets, certains effets de désintégration, compte tenu du parallélisme des activités de production qu'elles ont tendance à engendrer par suite du fait que le TRANCO n'abandonne jamais le marché aux concurrents, ce qui sur des marchés petits, impliquerait une capacité excédentaire, et par suite, également de l'introduction massive de technologies et de la sur-utilisation de capitaux, évinçant les entreprises locales et les entrepreneurs, les ouvriers, etc. Les filiales restant aussi étroitement que possible liées au TRANCO pour leurs **inputs**, la technologie, le personnel, les biens, l'administration, le lancement de produits et de procédés nouveaux etc, les effets de leur diffusion dans l'économie locale ont tendance à être moins importants que les effets de remous ou les effets de propagation sur l'économie du pays métropolitain.

b) Etant donné que, pour différentes raisons, le TRANCO doit continuellement étendre ses marchés, les pays sous-développés sont l'objet d'une offensive massive du consummationisme caractéristique des sociétés développées. Il existe évidemment un marché tout trouvé de ces produits dans la mince manche de groupes à revenu élevé qui sont intégrés à la partie développée du système global (mais l'effet de démonstration retentit également sur les groupes à revenu inférieur). Ceci crée des distorsions et des absurdités graves dans la structure de la demande et dans l'affectation des ressources d'investissement privé et public et réduit en même temps l'épargne.

c) Les activités dans lesquelles s'engagent les TRANCOS sont fréquemment de nature très oligopolistique. Quelques exportateurs primaires peuvent acheter à un grand nombre de petites firmes agricoles et minières et quelques producteurs de biens de consommation durables peuvent vendre à un grand nombre de consommateurs indépendants. Dans ces conditions, les TRANCOS pourraient payer un prix inférieur aux producteurs locaux et faire payer un prix supérieur aux consommateurs locaux, réalisant ainsi un excédent de profits dans les deux cas et démarrant un processus d'accroissement cumulé, soit en rapatriant ces profits vers le siège, soit en les réinvestissant localement.

L'analyse ci-dessus nous amène à suggérer la conclusion suivante : le système capitaliste de l'économie mondiale est en voie d'être réorganisé en un nouveau système industriel international dont les principaux agents institutionnels sont les TRANCOS, qui sont de plus en plus soutenus par les gouvernements des pays développés. C'est là une nouvelle structure de domination, ayant de nombreuses caractéristiques en commun avec le système mercantiliste, qui concentre la planification, le développement des ressources naturelles,

humaines et financières et le développement de la science et de la technologie dans le "cerveau" du nouveau système industriel (c'est-à-dire les technocrates des TRANCOS, des organisations internationales et des gouvernements des pays développés), et qui a tendance à consolider le processus de sous-développement économique, social, politique et culturel du Tiers monde, en accentuant la dépendance vis à vis de l'étranger et aggravant la désintégration interne.

On peut donner à titre d'illustration l'exemple du Canada. "Voici un schéma rapide décrivant le passage progressif du Canada à une situation de dépendance économique, politique et culturelle dans ses rapports avec les Etats-Unis. Ce schéma est destiné à expliquer le processus qui a usé l'entreprise nationale et l'unité politique à un point tel que l'Etat-nation du Canada commence à se désintégrer.

Le Canada a été découvert, exploré et développé dans le cadre du système mercantile français, et britannique ensuite. Il a accédé à l'indépendance et à la souveraineté nationale pendant une brève période de l'histoire pendant laquelle les biens, le capital et les gens se déplaçaient par suite du jeu des forces économiques sur des marchés internationaux en situation de concurrence relativement libre.

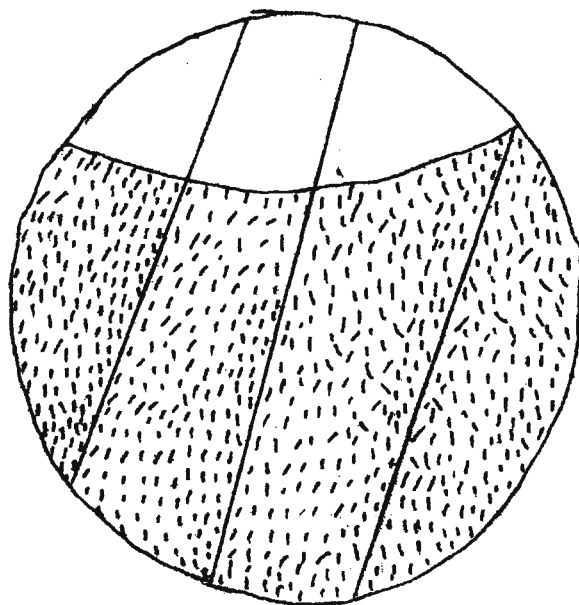
On a défini le Canada actuel comme étant le pays sous-développé le plus riche du monde. Son retour à un état de dépendance économique et politique extrême ne peut pas être attribué, comme on a tendance à le faire dans certains milieux, à des dotations en ressources médiocres. On ne peut pas imputer l'absence actuelle de dynamique indépendante dans ce pays à une culture traditionnelle. Nous sommes forcés ici de chercher l'explication du sous-développement et de la fragmentation dans les institutions et les procédés de la

société moderne. Nous **suggérons** de chercher cette explication dans la dynamique du Nouveau Mercantilisme de l'économie de société américaine." 24/

La citation suivante de Furtado, relative à l'Amérique Latine, suggère le même processus : " le TRANCO a commencé à pénétrer l'industrie latino-américaine après la Grande Crise. Après la seconde guerre mondiale, cette pénétration s'est considérablement intensifiée, en particulier dans les pays qui avaient déjà atteint un niveau de développement industriel élevé (Argentine, Mexique et le Brésil principalement). C'est ainsi... que le processus de formation d'une classe nationale d'entrepreneurs industriels a été interrompu. Etant donné la solidité de leur situation financière, les TRANCOS ont progressivement étendu leur contrôle aux secteurs les plus dynamiques d'activité industrielle. Les meilleurs cadres qui se dégageaient des industries locales étaient absorbés dans la nouvelle classe de directeurs.... Dans ce processus, l'entreprise nationale indépendante était cantonnée dans des activités secondaires ou dans des entreprises pionnières qui, à long terme, ouvraient de nouveaux domaines d'expansion future du TRANCO... L'élimination de la classe d'entrepreneurs nationaux exclut nécessairement (par conséquent) la possibilité d'un développement national auto-entretenu, conforme au développement capitaliste classique". 25/

La remarque de Furtado peut être généralisée et appliquée à tous les groupes et à toutes les classes sociales afin de faire saisir plus clairement le processus de désintégration nationale.

Pour ce faire, nous devons inclure une structure de classe dans les graphiques précédents comme dans la figure suivante :

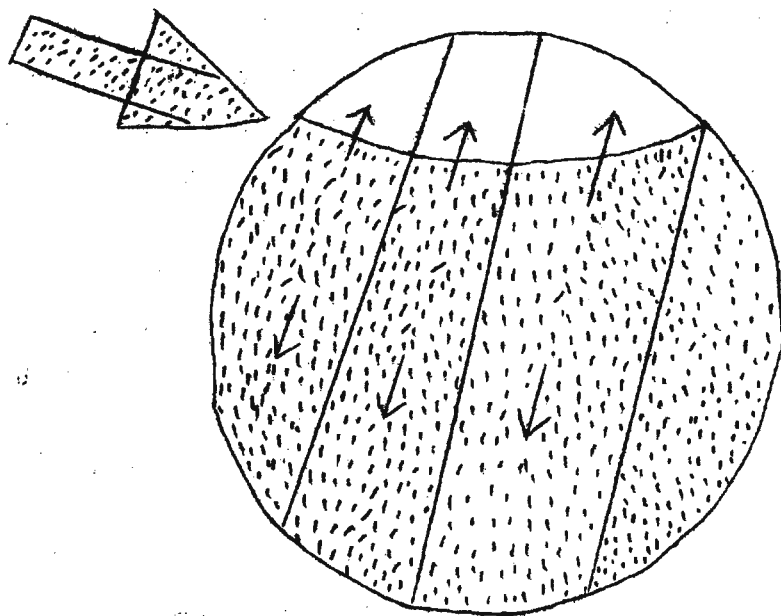


Comme on peut le voir, la classification en groupes intégrés et isolés recoupe maintenant une structure de classe, de sorte que des groupes intégrés et non intégrés apparaissent parmi les entrepreneurs, la classe moyenne et les ouvriers ainsi que dans une section de la population "absolument" marginalisée. Il faut souligner que la classification utilisée ici et l'importance relative des sept tranches en lesquelles la société a été divisée doivent être considérés ici surtout comme étant données à titre d'illustration. Ce compartimentage de la société revêtira des formes différentes selon la situation effective se présentant dans les différents pays.

L'hypothèse formulée dans cet essai suggère que cette structure sociale tire en grande partie son dynamisme de l'influence des pays-centres sur le secteur internationalisé ou intégré. En ce qui concerne la structure de production, cette influence se perçoit dans la pénétration massive et extraordinairement dynamique du conglomérat transnational et de ses succursales et filiales, en ce qui concerne la technologie, elle se manifeste par l'introduction, sur une grande échelle, de techniques à très forte utilisation de capital ; sur le plan culturel et idéologique, cette influence se traduit par la promotion et la publicité irrésistibles et systématiques de la civilisation de surconsommation, et sur le plan concret des politiques et stratégies de développement elle se manifeste par la pression exercée par les intérêts publics et privés nationaux et internationaux en faveur de la production de biens de consommation et de services destinés aux groupes de revenu élevé et du processus d'intégration transnational.

Comme il a été indiqué dans la section traitant du processus international de polarisation, la modernisation implique le remplacement progressif de la structure de production traditionnelle par une autre à beaucoup plus forte intensité de capital. Dans les conditions que nous avons alors définies, il semble que ce processus engendre deux tendances opposées. D'une part, le processus de modernisation intègre dans les nouvelles structures les individus et les groupes capables de s'adapter à la forme de rationalité qui y domine ; d'autre part, il en exclut les individus et les groupes qui n'ont pas leur place dans la nouvelle structure de production ou qui ne se trouvent pas en mesure de s'y adapter. Il est important de souligner que ce processus n'empêche pas et ne limite pas seulement la formation d'une classe nationale d'entrepreneurs, comme l'indiquait Furtado, mais également celle de classes moyennes nationales

(comprenant des intellectuels, des savants, des technologues, etc.) et même la formation d'une classe ouvrière nationale. La progression de la modernisation introduit, pour ainsi dire, une différenciation le long de la zone divisant les sections intégrées des sections isolées de la façon suivante :



Dans ce processus, certains entrepreneurs nationaux sont intégrés, en tant qu'agents de direction, dans les nouvelles entreprises ou dans celles absorbées par le TRANCO, et d'autres sont mis en marge, certaines personnes exerçant des professions libérales et faisant en partie le personnel technique, et les employés sont intégrés et les autres sont mis en marge ; une partie de la main-d'oeuvre qualifiée existante et les personnes que l'on considère comme pouvant se perfectionner sont intégrées, alors que les autres sont mis en marge.

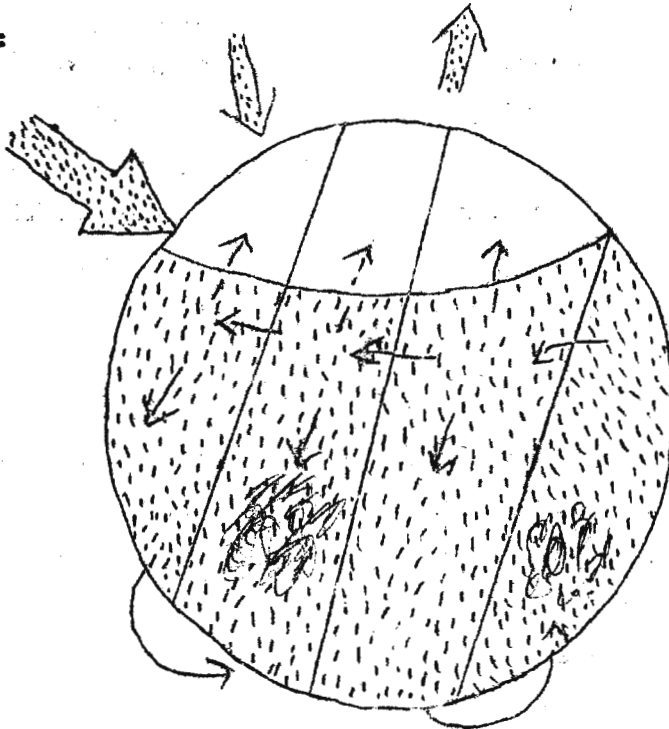


La désintégration de chaque classe sociale entraîne des conséquences graves pour la mobilité sociale. L'entrepreneur marginalisé viendra probablement renforcer les rangs des petits industriels ou artisans ou abandonnera son activité indépendante et deviendra un salarié appartenant à la classe moyenne. Les secteurs marginalisés de la classe moyenne formeront probablement un groupe de gens déçus dans la classe moyenne inférieure essayant de donner l'impression d'appartenir à la classe moyenne mais n'ayant guère de possibilité d'ascension et terrorisés par le danger de la prolétarianisation. Les ouvriers marginalisés viendront sûrement grossir les rangs de la marginalité absolue où, comme dans la classe moyenne inférieure, on rencontrera des groupes de plus en plus importants dont la déception et le ressentiment iront grandissant.

Parallèlement à cette mobilité descendante, il y aura probablement, aussi, une mobilité ascendante de caractère sélectif et discriminatoire. Certains marginaux absolus seront intégrés à la classe ouvrière, certains travailleurs accéderont aux catégories inférieures de la classe moyenne, et certaines sections de la classe moyenne produiront des petits et moyens entrepreneurs. Ce mouvement ascensionnel aura probablement tendance à abaisser le niveau des salaires, du moins celui des salaires des ouvriers non qualifiés ; et augmentera l'angoisse de la classe moyenne inférieure.

Enfin, il est très probable qu'à cette mobilité interne corresponde une mobilité internationale, en particulier entre les secteurs internationalisés des pays développés et sous-développés qui, comme nous l'avons indiqué auparavant, constituent le noyau du système capitaliste international et, par conséquent, constituent aussi probablement un marché international de main-d'oeuvre qualifiée. Cette mobilité internationale correspond en partie à ce qu'on appelle

"l'exode des cerveaux", dont la contrepartie est l'envoi d'experts et d'administrateurs dans les pays sous développés, qui sont chargés d'orienter et de gérer le processus de développement et de modernisation décrit dans ce document. Nous avons essayé d'illustrer ce processus complexe de mobilité sociale interne et externe par la figure qui suit :



Le processus de désintégration sociale décrit ici, affecte aussi, probablement, les institutions sociales que sont l'ossature des différents groupes sociaux et à travers lesquelles ils s'expriment. On trouvera donc probablement dans l'Eglise, les forces armées, les partis politiques ayant une base populaire assez grande, les universités, etc. des tendances semblables à celles que l'on a déterminées pour la société dans son ensemble. La crise que connaît

actuellement chacune de ces institutions en Amérique Latine revêtira également des formes différentes selon la combinaison de forces sociales qu'elles représentent et qui la composent, mais également selon l'intensité avec laquelle le processus d'intégration transnational et de désintégration nationale influe sur leur structure et leur fonctionnement.

NOTES :

1/ L'annexe n° 1 donne une brève bibliographie se rapportant aux cinq questions.

2/ Osvaldo Sunkel, en collaboration avec Pedro Paz, El subdesarrollo Latinoamericano y la teoria del Desarrollo, Textes de l'Institut Latino-américain de Planification Economique et Sociale, Siglo XXI Editeurs (Mexico) et Editorial universitaria (Santiago, Chili), 1970, P. 84.

3/ Sauf quelques légères modifications, les paragraphes suivants sont tirés de la Conférence Inaugurale du VIIème Congrès Interaméricain de Planification, Lima, octobre 1968 et sont inclus dans un document publié sous le titre "La tarea politica y teórica del planificador en América Latina" dans Revista de la Sociedad Interamericana de Planificacion, Vol. II N° 8, décembre 1968, et dans Estudios Internacionales, 2ème année, N° 4, Janvier-Mars 1969. Le même problème est d'ailleurs traité dans Sunkel et Paz, op. cit., dans les Parties I et III notamment.

4/ Il faut considérer la distinction entre facteurs "internes" et ~~externes~~ externes comme étant ~~essentiellement~~ essentiellement une classification préliminaire donnée pour des raisons de simplicité. On verra par la suite que les structures dites "internes" sont elles-mêmes le résultat de processus historiques antérieurs d'interaction entre les facteurs internes et externes et que les liaisons "externes" se manifestent en fait, au niveau interne, de façon très concrète et très puissante.

- 5/ L'expression "effet de remous", est utilisée ici dans le sens myrdalien, pour caractériser les effets déformants, paralysants et exploitateurs de la spécialisation dans les exportations primaires sur les économies sous-développées.
- 6/ Nous étudierons plus tard, de façon plus approfondie, cette nouvelle forme d'entreprise mondiale, que l'on appelle aussi la firme multinationale ou la société internationale.
- 7/ Celso Furtado, "La concentración del poder económico en los Estados Unidos y sus proyecciones en América Latina", Estudios Internacionales, Vol. I, N° 3 et 4. Voir également C. Furtado, "la reestructuración de la economía internacional y las relaciones entre Estados Unidos y América Latina", et Ch. Cooper et F. Chesnais "la ciencia y la tecnología en la integración europea" ; in O. Sunkel (ed.), Integración política y económica : la experiencia europea y el proceso latinoamericano, Editorial Universitaria, Santiago, 1970.
- 8/ The Economist, 16 - 22 Mai 1970 p. 81.
- 9/ W.H. McNeill, The Rise of the West, Mentor, New York, 1965, pp. 713 - 14.
- 10/ S.B. Clough, The Economic Development of Western civilisation, McGraw-Hill, New York-Toronto-Londres, 1959, pp. 224.
- 11/ J.M. Keynes, The Economic Consequence of the Peace, Londres, 1920, p. 9.
- 12/ Op. cit., pp. 19-21.

- 13/ N. Girvan et O. Jefferson, "Corporate vs. Caribbean Integration", New World Quarterly, Vol. IV, N° 2, 1968, La Jamaïque, pp. 51-52.
- 14/ Economic Concentration. Audience du sous comité sur l'antitrust et le Monopole de la Communauté à l'occasion du 88ème congrès judiciaire, Sénat des E.U. ; seconde séance, U.S. Government Printing Office, Washington, 1964.
- 15/ Celso Furtado, "La concentracion del poder economico en los Estados Unidos y sus proyecciones en America Latina", Estudios Internacionales, Octobre 1967 - Mars 1968, 1ère Année, N° 3-4, Santiago, 1968, p. 325.
- 16/ Raymond Vernon, Report of the Research Project on the Multinational Corporation, Harvard Business School, 1970.
- 17/ Neil H. Jacoby, "The Multinational Corporation" M. Jacoby est professeur de l'économie de gestion et a été Directeur de la School of Business Administration à l'Université de Californie, Los Angeles.
- 18/ Stacy Ulay, The Contribution of U.S. Private Investment to Latin America's Growth. Rapport destiné au Council for Latin America, Inc.
- 19/ A.Barber, "Emerging New Power", "The World Corporation". War/Peace Report, Octobre 1968, p. 7
- 20/ Galbraith, John Kenneth, Le Nouvel Etat Industriel.
- 21/ Op. cit.

22/ Stephen Hymer, Transatlantic Reactions to Foreign Investment; Economic Growth Center, Yale University, 1968. (Document n° 53 du Center Discussion, non publié).

23/ George W. Ball, "Making World Corporations into World Citizens" War/Peace Report, Octobre 1968.

24/ Kari Levitt, "Canada : Economic Dependence and Political Desintegration" New World Quarterly, Vol. IV, n° 2, Jamaïque, 1968.

25/ Celso Furtado, "La concentración del poder económico en los Estados Unidos y sus proyecciones en América Latina" Estudios Internacionales, 1ère année, n° 3-4, 1968, Santiago.

ANNEXE N° 1

Bibliographie sommaire sur le Développement, le Sous-Développement,  
la Dépendance, la Marginalité et les Déséquilibres Spatiaux.

- Sunkel Osvaldo, en collaboration avec Pedro Paz, El Subdesarrollo latino-americano y la teoria del desarrollo. Mexico, Siglo XXI, 1969.
- Prebisch, Raúl, Hacia una dinamica del desarrollo latino-americano, Mexico, F.C.E., 1967.
- Furtado Celso, La economia latino-americana. Una sintesis desde la Conquista Iberica Hasta la Revolucion Cubana, Santiago Editorial Universitaria, 1969.  
Desarrollo y Subdesarrollo, Buenos Aires, Eudeba,  
La Dialectica del Desarrollo, Mexico, F.C.E., 1968.
- Différents Auteurs, America Latina, ensayos de interpretacion economica Santiago, Universitaria, 1969.
- Garcia, Antonio, La estructura del atraso en America Latina, Buenos Aires, PLEAMAR, 1969.
- Frank, Andrew G. El desarrollo y el subdesarrollo, dans Revista Desarrollo, Bogota, 1968 et Capitalism and Underdevelopment in Latin America, New York, Monthly Review Press, 1967.



Pinto, Anibal, Concentraci3n del progreso t3cnico y de sus frutos en el desarrollo latino-americano, dans El Trimestre Economico, Vol XXXII, N° 125, 1965.

ECLA EL Pensamiento de la CEPAL, Santiago Universitaria, 1969.

Consideraciones sociologicas sobre el desarrollo economico de Am3rica Latina, E/CN. 12/646.

Desarrollo economico, planeamiento y cooperaci3n internacional, Juin 1961, E/CN. 12/582/Rev. 1.

El Desarrollo economico de Am3rica Latina en la postguerra, E/CN. 12/659 et add. 1.

El desarrollo economico de Am3rica Latina en la postguerra, Novembre 1963, E/CN. 12/659/Rev. 1.

El desarrollo economico de Am3rica Latina en la postguerra, E/CN. 12/660.

El financiamiento externo en el desarrollo economico de Am3rica Latina, E/CN. 12/649.

Murnis, Miguel, Tipos de marginalidad y posici3n en el proceso productivo, dans Revista latino-americana de Sociologia 69/2, Buenos Aires, Argentine, 1969.

Nun Jos3 Superpoblaci3n relativa, ej3rcito industrial de reserva y masa marginal, dans Revista Latino americana de Sciologia 69/2 Buenos Aires, Argentine 1969.

- Laclau, Ernesto, Modes de producción, sistemas económicos y producción excedente, dans Revista Latino-americana de Sociologia 69/2, Buenos Aires, Argentine, 1969.
- Nun, José, Miguel Murnis et Juan Carlos Marin, La marginalidad en América Latina, Buenos Aires, Argentine, Instituto Tercuato Di Tella, Document de travail n° 53.
- Centre de Développement Economique et Social (DESAL), América Latina y desarrollo social, Santiago, DESAL, 1965.
- Mattelart, Armand et Manuel A. Garreton, Integración nacional y marginalidad, Santiago, Editorial del Pacifico, 1965.
- Vekemans, Roger, La marginalidad en América Latina, un ensayo de conceptualización, Santiago, DESAL, 1969.
- Vasconi, Tomas, El proceso de modernización en una situación de dependencia, concentración y marginalidad, Santiago, CEPAL, Reproduction, 1969.
- Cabezas, Betty et Admur Fonseca, El gran desafío : la marginalidad social en el año 2.000, Santiago, DESAL, 1969.
- Cardoso, Fernando H., et Enzo Faletto, Dependencia y desarrollo en América Latina, Santiago, ILPES, reproduction 1967.
- Quijano, Anibal, Dependencia, cambio social y urbanización en Latinoamérica, Santiago, CEPAL, reproduction 1967.

- Sunkel Osvaldo, Dependencia externa y politica nacional de desarrollo  
dans Revista de Estudios Internacionales, Vol. I,  
N° 1, Santiago, 1967.
- Dos Santos, Theotonio, El nuevo caracter de la dependencia, Santiago,  
Cuadernos del CESO, 1968 ; et la crisis de la  
Teoria de Desarrollo y las relaciones de dependencia  
en América Latina, dans Boletín n° 3, 1968,  
Centro de Estudios Socio-Economicos.
- Paz, Pedro, Dependencia financiera y desnacionalizacion de la  
industria interna, dans El-Trimestre Economico,  
Vol. XXXVII (2) Mexico, 1970.
- Capute Leiva, Orlando y Roberto Pizarro Höfer, Imperialismo, dependen-  
cia y relaciones económicas internacionales,  
Santiago, CESO, 1969.
- Myrdal, Gunnar, Théorie Economique et Pays sous-développés,  
(trad. française Présence Africaine, 1959)
- Reiner, Thomas, El desarrollo economico, sus implicancias regionales  
Lima, Institut de Planification, 1968, reprod.
- Rosenstein-Rodan, P.N., Reflections on regional development, Cambridge,  
Massachusetts, M.I.T., 1963
- Stör, Walter, "La definicion de regiones en relacion con el  
desarrollo nacional y regional en América Latina",  
dans Revista de la Sociedad Interamericana de  
planificacion, Vol. I., N° 4, Décembre 1967.

De Hollanda, Parisi, Licio et Carlos Muñoz, Desarrollo y Urbanización en América Latina, Mexico, Reprod. 1969.

Isard, Walter, Methods of Regional Analysis, Cambridge, Massachusetts, 1960.

Friedmann, John et Thomas Lackington, La Hyperurbanización y el desarrollo nacional en Chile : algunas hipótesis, Santiago, CIDU, 1966.

Santos, Milton, Las grandes ciudades Latino americanas, dans América Latina, Rio de Janeiro, Vol. III., N° 6. Juillet-Septembre 1962.

Quijano, Anibal, Urbanización y tendencias de cambio en la sociedad rural latino-americana, Santiago, CEPAL, 1962.  
La Urbanización de la sociedad en latino-americana, Santiago, CEPAL, 1967.

Nevia Alva, Eduardo, El espacio en el estudio del desarrollo económico dans Cuadernos de la Sociedad Venezolana de Planificación, Vol. IV. N° 2-3, Septiembre-octubre 1964.

Friedmann John, El marco urbano regional del desarrollo nacional, dans Cuadernos de la Sociedad Venezolana de Planificación, N° 41, Mai 1967.