

HARTMUT ELSENHANS[\*]

## Egalitarisme social comme condition du développement économique

Le titre de cet exposé peut paraître provoquant : N'avons nous pas appris que l'augmentation de la consommation est dépendante de l'augmentation de la productivité du travail, qu'elle exige des technologies toujours plus sophistiquées et donc l'accumulation du capital.

Regardons alors la structure de la production industrielle dans un pays comme la RFA avant la hausse des prix du pétrole. Certes, dans l'ensemble de l'industrie le montant du capital brut est impressionnant. Mais ce montant ne doit pas être comparé au nombre des travailleurs. Puisque tous les instruments de production sont produits en dernière instance par du travail, le coût de ce travail et donc les salaires réels entrent dans la formation de la valeur de ces biens de capital exprimée en prix de marché. Le rapport entre masse des salaires (déflationnés par la hausse des prix) et le capital fixe en RFA n'est que de 3,5 en 1970[1]. La valeur du capital brut engagé par valeur du "capital variable" est donc faible ; si l'on considère un taux de remplacement de 10 années comme réaliste, le rapport entre formation de capital et masse des salaires correspond à 1:3 ou à un taux d'épargne social de 25 %. La vision du développement technique comme accumulation de valeurs-travail figées dans des équipements toujours plus lourds, contenant toujours plus de valeur-travail, est une vue de l'esprit.

Il faut donc d'autres mécanismes pour le développement de la productivité du travail, dont par exemple la qualification toujours plus élevée du collectif des travailleurs. Cette qualification s'obtient par une certaine orientation du processus de maîtrise de la nature par l'homme, le développement économique.

*1. Le développement économique, c'est la capacité de produire avec des machines des biens d'usage en quantités toujours plus élevées par rapport au temps de travail "vivant" ou "mort". Le développement économique est par conséquence lié à l'expansion de marchés de masse.*

Le développement économique est une forme spécifique de maîtrise de la nature par l'homme. Certes, les pyramides et les temples, raffinés sur le plan artistique, nécessitaient des moyens d'intervention techniques considérables. Mais les civilisations appelées tributaires n'ont pas débouché dans les millénaires de leur existence à un

développement économique auto-entretenu. Aux splendeurs, les phases de déclin suivent comme Ibn-Khaldoun l'a rappelé [2].

Le développement économique qui était à la base de la révolution industrielle n'était pas dominé par la production de biens sophistiqués, mais par la production plus sophistiquée de biens non sophistiqués, dans l'intérêt d'économiser l'effort des travailleurs. Les classes dominantes de l'Europe préindustrielle ont toujours admiré les biens de consommation de l'Inde et de la Chine, tandis que la production industrielle de l'Europe et surtout de l'Angleterre jusque vers le milieu du 19e siècle a été de mauvaise qualité. Dans la création artistique, il s'agit de dépenser toujours plus de travail pour un produit toujours plus sophistiqué ; dans la production industrielle, la maîtrise de la nature s'effectue par la production d'un nombre toujours plus élevé de biens d'usage à des coûts unitaires toujours plus faibles. Là, il s'agit d'augmenter les qualités d'artiste du travailleur ; ici, il s'agit d'appliquer des machines pour produire plus rapidement. Il y a donc deux orientations de l'effort de maîtrise de la nature, l'orientation artistique et l'orientation que j'appellerai industrielle.

Ce n'est que l'orientation vers la production de biens d'usage de qualité basse ou moyenne à coûts unitaires toujours plus faibles, qui permet l'application de machines. L'application de machines permet seule d'élever la productivité du travail. Elle est la forme essentielle d'accumulation de capital fixe.

Comparons l'outil et la machine. L'outil est un instrument pour mieux appliquer l'énergie humaine sur une matière. L'outil obéit aux mouvements toujours variables de l'homme. Il peut servir à des opérations répétitives, mais son application ne se limite pas à ce type d'opérations. Par contre, la machine est un instrument pour appliquer l'énergie non-humaine. Elle peut servir à ce dessein seulement, si elle fait des opérations répétitives. Si l'homme intervient, il est aussi assujéti au caractère répétitif des opérations de la machine. L'outil sert l'homme à mieux appliquer sa propre énergie pour transformer l'objet de son travail. La machine produit d'après un dessin préétabli des produits standardisés. Produire avec des machines veut dire produire des biens standardisés. L'utilisation de la machine exige donc une demande pour des produits identiques.

Puisque personne ne produirait des machines, sans que leur utilisation permette de satisfaire une demande solvable, on peut dire aussi que plus le pourcentage de produits standardisés dans la demande finale et intermédiaire est grand, plus important est le pourcentage de produits qui sont fabriqués avec des machines. Il en résulte que plus la demande effective est orientée vers des produits standardisés, et plus élevées sont la production et l'application de machines.

Or, nous savons que la consommation des masses est orientée vers des produits standardisés et, à niveau de développement économique faible, vers une petite gamme de produits manufacturés, dont la fabrication en grande série est possible.

Par contre, les consommateurs plus aisés ont une demande de biens de consommation plus diversifiée. A production brute égale, une distribution en faveur des riches limite l'application de machines par rapport à une distribution des revenus plus égalitaire. Plus le pourcentage des "riches" dans le revenu national est grand, plus grande est la tendance à la consommation de produits du secteur secondaire (et tertiaire, consommation importante de services par les classes à revenus élevés), pour qui la demande solvable ne justifie pas l'application de machines. Pour 50 000 voitures : production artisanale. Pour 500 000 voitures : production industrielle. Pour 1 000 000 de bicyclettes : production industrielle du produit et des avant-produits et peut-être d'une bonne partie des équipements dans le pays sous-développé.

*2. En contradiction avec les théories reçues du développement – marxistes ou non marxistes – dans les pays capitalistes de l'Occident, de même qu'en contradiction avec la théorie marxiste de la voie non-capitaliste du développement et les théories occidentales de la modernisation, les sociétés aujourd'hui développées ne doivent pas industrialisation à la simple accumulation de surplus, qui aurait été dégagé par une surexploitation des masses populaires. Les sociétés aujourd'hui développées étaient caractérisées par l'élargissement des marchés intérieurs de masse.*

Il y a une coalition étrange entre marxistes et non marxistes pour expliquer la révolution industrielle à partir de l'exploitation effrénée des travailleurs. Pour Marx, l'argument a la fonction de dénoncer le capitalisme ; pour les auteurs non-marxistes, l'argument sert à justifier l'opposition aux revendications des travailleurs. Je veux être parcimonieux dans l'évocation de la réalité historique. Mais mentionnons les éléments suivants pour l'Angleterre de la révolution industrielle.

– Les enclosures que Marx mentionne comme élément de l'accumulation primitive n'ont pas eu lieu dans le centre de la révolution industrielle, mais dans d'autres régions. Dans les régions-centres de la révolution industrielle, les travailleurs possédaient encore des terres et n'étaient pas prêts à offrir leurs forces de travail à n'importe quel prix[3]. Les enclosures n'étaient pas basées sur la production d'exportations, mais sur la production vivrière pour la consommation des masses. Elles étaient liées à une hausse du prix de la terre qui a permis aux paysans anglais libres de se reconverter à partir de l'industrie rurale vers l'accumulation dans l'industrie moderne. Elles n'ont conduit ni à une diminution des effectifs agricoles ni à une baisse des salaires des travailleurs ruraux[4], même pas par rapport aux revenus des propriétaires-paysans.

– Dans les phases préindustrielles, l'Angleterre possédait avec les lois sur les pauvres (que Marx a dénoncé violemment) un mécanisme effectif de redistribution du revenu sur le plan communal en faveur des pauvres et au détriment du profit et de la rente foncière[5].

– L'industrialisation anglaise s'est développée sur la base de produits de mauvaise qualité. Ce n'est pas la manufacture, d'où part la révolution industrielle, mais l'industrie rurale. La manufacture est un phénomène des pays continentaux d'Europe et ne se retrouve guère en Angleterre. La compétitivité internationale de la production anglaise est due à ses prix et non pas à la qualité.

– L'industrialisation anglaise s'est appuyée sur les marchés de masse. NEF[6], J. THIRSK[7], EVERSLEY[8] et MUSSON[9] ont tous souligné l'importance de la consommation des masses en Angleterre pour la croissance de la production industrielle[10].

– Les salaires réels anglais ont été élevés par rapport au continent déjà avant la révolution industrielle et ont augmenté pendant la révolution industrielle à l'exception de la période des guerres napoléoniennes[11]. Toutes les démonstrations qui prétendent le contraire[12] à partir d'une baisse des salaires réels des ouvriers du bâtiment à Londres pendant les 17<sup>e</sup> et 18<sup>e</sup> siècles sont empiriquement non représentatives[13] ou contredites même par MARX[14] et la recherche sérieuse marxiste représentée par KUCZYNSKI[15].

– Par ailleurs, le taux d'exploitation de la paysannerie tend à être relativement bas dans le Moyen-Age européen. De même, le niveau de vie de la paysannerie est relativement élevé dès la fin du Moyen-Age européen, donc dès la période féodale[16].

L'expérience britannique de l'industrialisation à partir de revenus des masses élevés est renforcée par l'expérience des autres pays industriels d'aujourd'hui. Pour le Japon, ceci a été démontré par Hanley/Yamamura[17] et par Nakamura[18]. Dans le cas des États-Unis[19], de même que pour les autres pays à peuplement européen récent, les revenus des masses étaient élevés, soit à cause de l'accès facile à des terres très productives (que l'on a obtenues en chassant les populations d'origine : au lieu de les exploiter, on les supprime – mais les morts ne produisent pas de la plus-value) soit à cause d'organisations structurées des classes sous-privilegiées. Toute discussion sur la différence entre l'Australie et l'Argentine montre que la distribution des revenus était plus égalitaire en Australie[20].

*3. Si l'application de technologies importées permet aux pays du Tiers-Monde de rattraper les pays technologiquement plus avancés, ces technologies ne sont rentables que si l'on joue sur des économies d'échelle et donc sur des marchés vastes. Vu le niveau de développement dans le Tiers-Monde, de tels marchés ne peuvent être constitués que par l'expansion de la consommation des masses.*

Quels que soient les effets négatifs d'une politique mal conçue d'importations de technologies sur la capacité de création technique locale, une politique bien conçue permet de ne pas développer tous les procédés techniques soi-même. Une certaine importation-imitation technologique peut, mais ne doit pas forcément, accélérer la croissance économique.

Les technologies disponibles sur le marché mondial sont caractérisées par le niveau du développement économique, c'est-à-dire une augmentation des séries de production notamment dans les secteurs des biens de consommation et des produits de base. Même si la microélectronique limite actuellement cette tendance, les séries nécessaires pour exploiter d'une manière rentables les technologies importées restent grandes. De ce fait, l'impératif de l'orientation de l'industrie vers des marchés de masse s'impose encore davantage au Tiers-Monde d'aujourd'hui qu'aux pays anciennement industrialisés pour profiter des économies d'échelle.

En plus, les fonds en devises pour acheter de la technologie sont rares. Il faut donc les utiliser sur des productions où les économies d'échelle sont les plus importantes. En cas de distribution relativement égalitaire des revenus, la demande effective est axée sur une gamme limitée de produits. Le nombre des filières à acheter est limité. Les produits de consommation sont demandés par un vaste nombre de consommateurs : Les filières peuvent être utilisées à un niveau de production élevé. On économise en limitant le nombre des filières initialement nécessaires et on économise par un meilleur rapport capital fixe/production (c'est-à-dire par une plus grande "productivité du capital"), à condition de maîtriser la technologie importée. Ces sources d'efficacité accrue existent bien sûr aussi dans le cas de pays riches en devises qui peuvent acheter plus de filières, chacune plus efficace, pour un niveau de consommation des masses rapidement plus élevé.

Une plus grande homogénéité de la demande finale entraîne une plus grande homogénéité de la demande intermédiaire à condition toutefois d'avoir imposé aux fournisseurs des technologies de se conformer à un système homogène de normes industrielles, que l'on peut copier sur les pays industriels. L'adoption de normes pour l'inclinaison des filets de vis d'un pays industriel menace aussi peu l'identité culturelle d'un pays du Tiers-Monde que l'adoption du système métrique ou la division de la journée en 24 heures. La plus grande homogénéité de la demande finale permet de profiter des économies d'échelle aussi dans la production de biens intermédiaires et de biens de base. Dès que de telles économies d'échelle peuvent être obtenues, on peut passer à la production locale de ces biens. Une distribution plus égalitaire des revenus permettrait alors – à revenus en devises constants – d'importer moins de filières de production dans le secteur des biens de consommation et utiliser les fonds ainsi dégagés à établir des capacités de production alors rentables en amont de la production de biens de consommation. Par l'égalitarisme social, on noircira la matrice des relations interindustrielles.

*4- La consommation des masses est moins sophistiquées que la consommation des couches à revenus relativement élevés. Ceci favorise l'utilisation de technologies modernes et le plein épanouissement du potentiel productif des technologies et des capacités existantes dites traditionnelles*[\[21\]](#).

Il y a un argument qui dit que l'application de technologies provenant des pays industrialisés, donc des technologies capitalistiques, exige

l'existence d'un marché capitaliste, que l'on définit très rapidement comme un marché constitué par des produits fabriqués à haute intensité de capital et destinés à la consommation des classes favorisées[22]. Voilà une belle équation lexicale. Le taux de profit ne dépend pourtant pas de l'intensité capitaliste de la production[23] ni de la destination des produits à la consommation des riches. Il dépend du progrès technique et du taux de croissance de la production par le biais du taux d'accumulation[24]. Il n'y a aucune raison, pour que le taux de profit soit nécessairement plus élevé dans la production de voitures que dans la production de bicyclettes. Les firmes spécialisées dans la production de voitures de luxe ont historiquement eu moins de succès que les firmes spécialisées dans les voitures de masses. Que la fabrication de biens de luxe soit souvent, dans le Tiers-Monde, plus rentable que la fabrication de biens de masse, cela n'est dû qu'à une distribution des revenus en faveur des consommateurs de biens de luxe. Il n'y a donc aucune raison pour que le surplus dégagé à partir d'une industrie orientée vers les besoins des masses soit inférieur au surplus dégagé à partir d'une production destinées aux classes riches. Abstraction faite des arguments déjà avancés en faveur d'une plus grande efficacité de l'utilisation des fonds investissables dans des filières destinées à la consommation des masses, les arguments suivants doivent être avancés en faveur d'une stratégie égalitariste d'industrialisation.

Les produits destinés à la consommation des masses sont des produits plutôt simples. Dans les recherches sur un rapport favorable entre distribution et croissance, il y a deux variantes :

D'une part, les recherches empiriques regroupent les industries par branches : On retrouve donc dans une même catégorie le producteur de bicyclettes et le producteur d'automobiles et l'on constate qu'une redistribution des revenus n'aura pas d'incidence sur l'emploi, parce que la demande pour les moyens de transport ne varierait pas, ni la fonction de production dans cette branche[25]. Tout-de-même, la fonction de production dans 28 entreprises artisanales de montage de voitures très diversifiées et dans 5 à 10 entreprises de bicyclettes avec la même valeur de production totale est substantiellement différente.

D'autre part, les recherches théoriques distinguent des secteurs de biens de consommation de masses et des secteurs de consommation de luxe, entre lesquels elles retrouvent des effets différents sur l'augmentation de l'intégration interindustrielle et l'emploi, dans le premier cas petit, dans le second déjà mentionnés[26]. Aussi longtemps qu'une chaise pour riches coûte plusieurs fois le prix de la chaise du pauvre, les analyses empiriques, à partir de branches[27] qui ne différencient pas suivant le critère de la destination du produit, ne prouvent rien.

Il faut donc partir d'une observation bien établie : Toutes les recherches empiriques montrent que la qualité des produits qui entrent dans la consommation des pauvres est inférieure à la qualité qu'exigent les classes plus aisées. Ceci est déjà vrai pour un produit comme le savon,

ensuite pour le meuble, pour le téléviseur, et les matières de construction.

La qualité demandée par les pauvres est donc inférieure:

- pour le même type de produit et
- pour le même type de valeur d'usage (bicyclette/ motocyclette versus voiture particulière).

Cette orientation de la consommation des masses vers des qualités inférieures donne deux arguments importants.

4.1. Si le produit concerné est fabriqué avec des technologies modernes, une technologie moins sophistiquée peut être appliquée. Les arguments à avancer sont notamment la précision dans le travail des pièces et dans la préparation des avant-produits[28]. Par conséquent, cette technologie, si elle n'est pas déjà libre, est au moins meilleur marché ; elle peut être mieux maîtrisée, et les économies d'échelle aidant, produite assez rapidement dans le pays-même.

4.2. Le produit simple est souvent à la portée des technologies locales[29]. Il peut donc être produit par le secteur des petits artisans. La hausse des revenus des masses et une politique libérale à l'égard de ce secteur y accroîtra et la production et l'emploi.

Il y a l'argument que si les revenus des masses augmentaient, les masses ne se contenteraient plus de consommer des produits de qualité inférieure fabriqués par ce secteur dit informel, mais achèteraient des produits du secteur moderne, ce qui diminuerait l'emploi.

Si le secteur moderne est orienté vers la consommation des masses et si l'on peut produire ses biens d'équipement localement, un tel changement de la consommation populaire ne posera pas de problème.

Si pourtant les capacités de production du secteur moderne sont limitées, une hausse des prix de ses produits rendra plus compétitifs les produits du secteur informel, tout en incitant celui-ci à améliorer ses produits par des équipements peut-être simples qu'un secteur moderne industriel pourrait fabriquer.

##### *5. L'inégalité de la distribution des revenus ne conduit pas à la hausse de l'épargne pour l'investissement.*

Depuis longtemps, l'opinion dominante dans la littérature souligne la nécessité de l'épargne pour favoriser l'accumulation. Cette opinion conclut à la nécessité d'une distribution inégalitaire des revenus puisque les couches à revenus élevés auraient une propension à l'épargne, plus élevée. Abstraction faite de la possibilité de mobiliser également l'épargne – s'il y a un surplus – par l'Etat, comme J. V. RONBINSON[30] l'avait déjà préconisé, DUESENBERY[31] et BILKEY[32] ont démontré même pour les pays industriels, que la

propension à l'épargne ne dépend pas directement de la grandeur des revenus comme KEYNES l'avait pensé.

Dans le Tiers-Monde, la propension à la consommation des riches est très élevée, comme l'avait déjà critiqué LORD BALOGH en 1947 (!) [33], et s'il y a épargne, il y a souvent thésaurisation et exportation du capital au lieu d'investissement. L'inégalité des revenus ne conduit pas nécessairement à la hausse de l'épargne, et la hausse de l'épargne ne conduit pas nécessairement à l'investissement. Même des taux réels d'intérêt négatifs sur les marchés des capitaux internationaux n'ont que faiblement favorisé l'accumulation productive dans le Tiers-Monde pendant les années 1970.

Si l'épargne peut libérer dans une économie en plein emploi, des facteurs de production dans les industries de consommation, elle n'est pourtant que contingente à une stratégie d'accumulation. Elle ne crée pas l'investissement. Il n'y a pas d'investissement privé s'il n'y a pas de profit. Le profit dépend des coûts de production et des prix de vente. L'épargne peut baisser l'intérêt. Mais s'il n'y a pas de marchés sur lesquels on peut vendre les produits, il n'y aura pas d'investissement quel que soit le taux d'intérêt. Or, les marchés en expansion qui suscitent l'investissement, donc l'achat et la fabrication de machines, doivent être des marchés sur lesquels on peut écouler des produits standardisés. C'est donc la croissance de la demande et, à moyen terme, de la demande de consommation qui crée des possibilités d'investissement et non l'épargne. Et ce n'est pas le manque d'épargne, mais le manque de capacités de production locales de biens d'équipement dans le Tiers-Monde qui fait que l'expansion de la demande ne suscite pas automatiquement l'expansion des capacités de production. Puisque les technologies pour la production de biens de consommation de masse peuvent être produites plus facilement dans un pays technologiquement arriéré que les technologies pour la production des biens de consommation de pointe, nous retrouvons encore une fois l'impératif de l'égalitarisme social comme condition du développement.

*6. Les inégalités des revenus entre différents segments de producteurs dans le Tiers-Monde ne sauraient être expliquées par la nécessité de créer des incitations pour la main-d'oeuvre avec le but que celle-ci fasse des efforts pour acquérir des qualifications nouvelles que l'on pourrait considérer comme stratégiques pour le développement industriel.*

Il est indéniable qu'une différenciation des rémunérations est un moyen important pour guider les jeunes vers les métiers nouveaux et pour inciter les travailleurs à acquérir de nouvelles qualifications. Néanmoins, les différences dans les rémunérations dans le Tiers-Monde (et aussi dans les pays industriels) ne proviennent pas uniquement de facteurs économiques, comme la rareté de travailleurs qualifiés [34].

Ceci est vrai d'abord pour les différences entre les revenus des producteurs agricoles et les revenus des habitants des villes. Les recherches sont nombreuses qui démontrent le caractère institutionnel



des prix bas pour les produits agricoles. Ceci est d'autant plus grave que, par ce fait, la production agricole stagne dans beaucoup de pays du Tiers-Monde, et que les ruraux quittent les campagnes pour les villes déjà engorgées.

De même, les différences des salaires entre le secteur des grandes entreprises et celui des petites et moyennes entreprises sont largement connues et reflètent des positions monopolistiques des entreprises modernes sur leurs marchés respectifs. Souvent, cela empêche les travailleurs des grandes entreprises d'appliquer leurs connaissances acquises dans les petites et moyennes entreprises qui servent à l'intégration entre production et consommation et renforcent le tissu inter-industriel.

Mais les inégalités des revenus dans les pays du Tiers-Monde ne proviennent pas prioritairement des différences des salaires des travailleurs, mais de l'expansion de l'appareil administratif et de situations de monopole de couches privilégiées qui détiennent des emplois publics, des biens immobiliers ou des entreprises protégées de la concurrence.

*7. Le développement nécessite l'assimilation de la technologie sophistiquée, donc son application large et le développement de capacités propres de création technologique.*

Si les inégalités observées dans le Tiers-Monde ne s'expliquent que très partiellement par la nécessité de faire acquérir à la main-d'oeuvre de nouvelles qualifications et si les inégalités existantes ne conduisent pas à l'investissement productif de parties importantes des revenus élevés, le lien entre consommation de masses et possibilité de jouer sur l'expansion de la production par l'utilisation d'économies d'échelle et par la dynamisation du secteur dit informel, l'emporte. A partir de ce lien, on peut montrer des voies réalistes pour l'assimilation de la technologie moderne.

La maîtrise de la technologie n'est pas identique à l'application de la technologie et par conséquent l'achat des machines les plus modernes – abstraction faite des variations de rentabilités suivant les coûts des facteurs et les taux de change différents<sup>[35]</sup> – n'est donc pas forcément la meilleure stratégie.

Si la maîtrise d'une technologie est décisive pour le développement, il peut y avoir des technologies très productives, dont le degré de sophistication est trop élevé pour être maîtrisé par le collectif des travailleurs dans un pays du Tiers-Monde<sup>[36]</sup>. Ils perdent alors leurs connaissances techniques traditionnelles sans en acquérir de nouvelles. Ce serait le cas d'une chaîne de montage où même la maintenance est importée à long terme.

L'assimilation d'une technologie peut être définie comme la capacité de la réparer, de la reproduire et de l'améliorer. Si l'on considère que la formation technique des travailleurs sur le tas est importante pour le degré de compétences acquises, commencer avec des technologies

moins sophistiquées permet d'obtenir des effets de qualification de masse, ce qui créera le tremplin pour se lancer vers l'assimilation de technologies plus sophistiquées.

Produire d'abord des produits simples pour la consommation des masses permettra de commencer avec des technologies plus simples le processus de rattrapage technologique. Si par une concentration de la demande sur un nombre limité de produits de consommation, on importe peu de filières différentes, le personnel très qualifié, qui est rare, sera confronté à moins de tâches et pourra maîtriser un pourcentage plus élevé d'équipements importés. Si l'on accroît la demande pour les produits du secteur "informel", on y créera aussi une demande pour des équipements légèrement plus modernes que ceux qui y existent. En fabriquant soi-même ces équipements, on élargira la compétence technique nationale.

En appliquant peu de technologies de pointe, à côté de technologies (importées ou copiées) maîtrisables en masse et des technologies traditionnelles améliorées, on arrivera à faire converger le niveau technologique de la masse des producteurs vers les secteurs de pointe par un processus continu d'innovation dans la production courante.

Souvent, l'argument en faveur des technologies intensives en travail est réfuté avec l'observation que ces technologies sont chères parce qu'elles exigent des travailleurs qualifiés. Il serait plus facile de former un travailleur pour une machine à contrôle numérique que de former un tourneur. Mais dans le premier cas, toute la formation du travailleur pour le processus d'innovation reste dans le pays exportateur de la machine. Dans le deuxième cas, on paie avec les coûts de production la formation d'un travailleur, que l'on peut utiliser après dans la construction de machines.

*8. Les structures économiques des pays du Tiers-Monde sont déformées. Des mesures de redistribution des revenus échouent sans restructuration concomitante ou préalable de l'appareil productif.*

Le processus de faire converger l'appareil de production et la consommation des masses peut se concevoir dans des pays du Tiers-Monde seulement dans le cadre d'une restructuration planifiée de l'appareil de production, qui pourtant devrait se limiter aux axes stratégiques du développement sans vouloir éliminer complètement les mécanismes du marché.

Beaucoup d'auteurs ont parlé d'hétérogénéité structurelle des pays du Tiers-Monde. On peut considérer que sur le plan économique, cette hétérogénéité est d'abord et surtout une divergence des productivités sectorielles des facteurs de production. Ce constat veut dire que le système des prix ne fonctionne pas dans le Tiers-Monde, parce que l'équilibre en économie libérale est justement défini par l'égalisation des productivités marginales des facteurs dans toutes leurs utilisations.

Toute la théorie de l'adaptation d'une économie de marché à des changements de la demande ou de l'offre repose sur ce postulat. Si la

demande pour un produit monte, le prix monte, ce qui fait que les rémunérations des facteurs de production montent. Du capital et du travail moins rémunérés dans d'autres filières se dirigent vers la filière concernée. L'absence d'un système de prix relatifs, où les productivités marginales des facteurs convergent, traduit en même temps la domination extérieure et la désarticulation intérieure des économies du Tiers-Monde. Le résultat pratique est qu'une simple redistribution des revenus conduit ou à l'inflation ou bien au déficit de la balance commerciale. C'est ainsi que SERGIO BITAR, membre du Gouvernement Allende, a résumé l'expérience de sa politique économique [37].

La redistribution des revenus exige donc, comme préalable, la réorientation de l'appareil de production vers cette demande de masse, qui doit se manifester après des décisions politiques.

Cette demande d'avenir peut être évaluée à partir de données concrètes. En analysant les profils actuels de la demande finale de ménages à revenus différents, on peut projeter une demande finale future, qui émergera à partir de hausses des revenus de masse.

A partir de cette demande finale, on peut déterminer les filières de production nécessaires à sa satisfaction. En évaluant les capacités de production du secteur des petites et moyennes entreprises, on peut éliminer les filières qui ne nécessitent pas l'intervention directe de l'Etat, parce qu'on est en droit de supposer que ce secteur s'adaptera flexiblement à des marchés nouveaux en expansion. En analysant les capacités de production de ce secteur on déterminera aussi la demande intermédiaire qu'il articulera pour des avants-produits et des biens d'équipement. La même évaluation doit être faite pour la demande de biens d'équipements et d'avant-produits pour une agriculture réformée (notamment : distribution égalitaire des terres) parce que l'augmentation des revenus des masses conduira en tout cas à une forte hausse de la demande pour les denrées [38].

A partir de la part de la consommation finale, qui ne peut être satisfaite par le secteur des petites et des moyennes entreprises (et par l'agriculture) et à partir des demandes intermédiaires de l'agriculture et du secteur des petites et moyennes entreprises, on peut déterminer la gamme de produits que le secteur moderne des grandes entreprises doit pouvoir mettre à la disposition du reste de l'économie, et à partir de là, les liens inter-industriels à l'intérieur de ce secteur en fonction de choix de technologies qui maximisent les capacités d'innovation du secteur moderne.

*9. La restructuration concomitante ou préalable de l'appareil productif ne peut être entreprise que par voie de planification. Elle engendre alors des contradictions importantes.*

Investir dans des capacités de production dont l'utilisation dépend d'une augmentation des revenus des masses à la suite de décisions politiques : voilà une tâche que l'entreprise privée ne peut pas remplir. La rentabilité de l'investissement reste trop incertaine dans ce cas.

L'Etat, pourtant, peut investir en fonction d'une telle demande future. L'Etat et l'entreprise publique financée par lui ne sont pas directement soumis au critère de la rentabilité. L'Etat peut donc créer des entreprises qui trouveront leurs marchés et rentabiliseront donc les capitaux seulement si l'augmentation des revenus des masses se réalise.

Le manque de possibilités d'investissement à cause de la faiblesse des revenus de masse dans les économies sous-développées me paraît expliquer que c'est indépendamment de l'orientation idéologique, que le secteur public dans le Tiers-Monde s'est développé [39]. Je parle d'un mode de production nouveau, la société bureaucratique de développement. Elle est caractérisée par l'appropriation étatique de la masse du surplus par voie administrative. La distribution du surplus entre consommation et investissements de même que le choix de projets d'investissement sont obtenus par des procédures politiques. Les dirigeants de l'appareil étatique, des organisations de masse, du parti dominant ou unique et des entreprises publiques participent à ces décisions par voie de coalitions de segments rivaux. J'appelle ce groupe social "classe-Etat", composée de segments rivaux.

L'existence de classes-Etat est un danger et une chance. La chance historique est la capacité de réorienter l'appareil productif vers la satisfaction des besoins des masses dans une situation où les marchés existants donnent de "faux" signaux pour l'accumulation. De cette manière les classes-Etat peuvent briser le cercle vicieux de l'orientation de l'investissement vers les marchés de biens de luxe, cercle qui continue la dépendance technologique et le chômage structurel (parce que ces filières ne créent que peu d'emplois) et qui reproduit les structures inégalitaires.

La classe-Etat constitue aussi un danger. Par définition, elle n'est pas contrôlée par un mécanisme économique comme la compétition entre capitalistes privés sur le marché. Elle peut, mais elle ne doit pas forcément investir. De même, par son contrôle de la masse du surplus, elle échappe largement au contrôle d'autres classes sociales, avec lesquelles elle entretient aussi, par le contrôle des organisations de masse, des relations de patronage.

Même avec un passé historique de révolution sociale et de lutte anti-impérialiste, une telle classe-Etat peut oublier sa mission historique, notamment si la transformation des structures agraires et la mobilisation des paysans pauvres s'avèrent difficiles, si la cohérence de la planification est menacée par l'émergence d'intérêts sectoriels ou si la défense des privilèges l'emporte sur le dévouement pour le développement dans le comportement des "cadres".

D'autre part, les différents segments d'une classe-Etat nationale rivalisent pour l'augmentation de leurs revenus, de leur prestige et de leur influence sur les processus de décision (= pouvoir). Des segments peuvent être enclins à s'allier d'abord avec des classes sociales à l'extérieur de la classe-Etat qui détiennent déjà des ressources, ce qui conduit normalement à l'abandon du projet égalitaire. Mais d'autres

segments ne pourront alors poursuivre leurs propres buts que s'ils s'allient avec les classes populaires. Les chances que de tels segments prédominent, augmentent dans la mesure où :

- l'appareil productif se prête plutôt facilement à une restructuration vers la consommation de masse, par exemple à cause de l'existence de certaines industries de base, qui ne peuvent être valorisées que si la consommation des masses augmente,
- la rivalité entre segments est grande,
- l'effet de démonstration crée des aspirations que les membres de la classe-Etat peuvent difficilement ignorer,
- des facteurs idéologiques font croire que le projet égalitariste est réalisable.

*10. Une stratégie égalitariste de développement qui s'appuie sur la consommation des masses tend à satisfaire les besoins de base. Elle est pourtant différente sur trois points des stratégies orientées vers les besoins de base communément proposées.*

Qu'une stratégie orientée vers la consommation des masses puisse satisfaire les besoins de base, est évident, au moins pour qui ne prétend pas que les masses dans le Tiers-Monde ne connaissent pas leurs propres besoins.

Cette position existe d'ailleurs, comme on le voit dans la proposition d'allouer des calories aux sous-alimentés parce qu'en augmentant leurs revenus, on créerait une demande pour des aliments prétendument moins nourriciers[40].

La stratégie décrite ici se distingue donc de certaines stratégies orientées vers la satisfaction des besoins de base en ceci, qu'elle ne définit pas les besoins des masses d'une manière arbitraire, mais qu'elle observe le comportement des ménages et par là évalue leurs demandes en cas d'augmentation de leurs revenus.

La stratégie décrite ici est une stratégie de croissance. Elle veut bien sûr dynamiser les petites et moyennes entreprises par l'expansion de la demande des masses, l'augmentation de leurs capacités techniques par de nouveaux biens d'équipement et de nouveaux avant-produits, mais elle ne mise pas uniquement sur ce secteur. Elle essaie, au contraire, de le moderniser à partir de produits en provenance d'un secteur moderne qui emploie aussi des technologies importées. Nous soulignons l'importance de ce secteur moderne de grandes unités et ne le critiquons pas pour l'emploi éventuel de méthodes intensives en capital et peu créatrices de postes de travail nouveaux. Ce n'est pas dans ce domaine, qu'il faut attendre la contribution de ce secteur moderne, mais à partir des produits nouveaux qu'il met à la disposition du reste de l'économie afin de la rendre plus productive.

De même, cette stratégie prévoit la coopération technologique sélective avec l'étranger, malgré les dépendances et les contraintes temporaires qui peuvent en résulter. Ce n'est pas par l'autarcie, mais par l'assimilation de technologies plus avancées que l'on peut créer la

base productive suffisante, à partir de laquelle les masses populaires du Tiers-Monde peuvent décider quel modèle de consommation et quel modèle d'organisation sociale leur conviennent.

*11. Vouloir réaliser des stratégies de développement égalitariste axées sur la consommation des masses peut paraître aujourd'hui comme irréaliste. Pourtant, voilà la seule chance de faire sortir l'économie mondiale de la crise actuelle.*

Les analyses du sous-développement du Tiers-Monde sont caractérisées ou bien par des jérémiades sur l'impossibilité de vaincre le sous-développement (à cause des élites, à cause de l'impérialisme) ou par des vues étroitement économistes d'après lesquelles il y aurait des automaticités de développement à partir de stratégies étroitement axées sur des principes contestablement simples (amélioration des termes de l'échange, exportations de produits manufacturés, fermeture du marché intérieur). La stratégie esquissée ici est une stratégie possible et complexe, et il n'est pas certain que des gouvernements du Tiers-Monde aient la volonté et la possibilité de créer les conditions économiques et sociales de son application.

Ceux qui considèrent pourtant que seule une stratégie orientée vers la consommation des masses puisse permettre au Tiers-Monde de vaincre le sous-développement, peuvent avancer les éléments suivants, qui pourraient faciliter l'application d'une telle stratégie.

1° La pression des masses populaires dans le Tiers-Monde pour des conditions de vie meilleures ne baissera probablement pas dans l'avenir.

2° Même si l'on considère que les classes-Etat qui émergent au sein des sociétés bureaucratiques de développement réagiront à des mouvements durs de la part des classes sous-privilegiées en augmentant leurs capacités répressives, une orientation vers des réformes de structures n'est pas exclue. La période chaude passée, les chances de segments orientés vers une stratégie égalitariste commencent à ré-augmenter : les militaires péruviens ont battu en 1965 la guérilla paysanne pour faire ensuite un putsch. Ils se sont alors engagés, malgré des contradictions, dans un processus de réformes qui a été important bien qu'il ait temporairement échoué.

3° En démontrant sur le plan théorique la faisabilité d'une stratégie orientée vers la consommation des masses et en établissant le fait que le sous-développement peut être vaincu seulement de cette manière, on appuie à l'intérieur des classes-Etat les segments qui voudront s'engager dans cette direction.

4° A côté des masses déshéritées du Tiers-Monde, les classes ouvrières dans le Nord ont un intérêt à ce que les pays du Tiers-Monde relèvent le niveau de vie de leurs populations. Aussi longtemps qu'il y a sur le marché mondial du travail 330 millions de chômeurs, le pouvoir de contestation des classes ouvrières du Nord diminue dans la mesure où les sociétés transnationales peuvent délocaliser des productions

importantes pour l'emploi dans le Nord, trop faibles pour transformer les structures des marchés du travail dans le Sud.

Dans la politique de développement, l'importance de l'orientation vers la satisfaction des besoins de base grandit. Dans les négociations globales entre le Nord et le Sud, le Sud pourrait s'engager à transformer ses structures sociales en vue de mobiliser dans le Nord des appuis pour un transfert de ressources économiques vers le Sud. Voilà un terrain d'entente possible.

Certains vont reprocher à la communication de démontrer d'une manière nette que la stratégie proposée appartient au domaine du néoréformisme néocapitaliste. Elle sert le maintien d'une économie mondiale dans beaucoup d'aspects et ne prend pas position sur la question du choix entre le socialisme et le capitalisme. Pour être bref, je note, que le socialisme n'est pas l'économie étatique, mais l'abolition du travail considéré comme activité aliénée. Il suppose l'accroissement des forces productives dans l'intérêt des masses, pour réduire le travail nécessaire à la subsistance et pour libérer les capacités créatrices de l'homme dans une société qui n'est plus soumise à la contrainte de la rareté des biens. La voie vers le socialisme passe donc par la croissance économique dans l'intérêt de la satisfaction des besoins des masses.

## Notes

---

**[\*]** Professeur à la Faculté des Sciences Sociales de Constance (R.F.A.).

**[1]** [1] Calculé d'après : Kregel, Rolf/Baumgard, Egon R./ Boneb, Arthur/Pischner, Rainer/Droege, Käthe : Produktionsvolumen und - potential, Produktionsverfahren der Industrie der Bundesrepublik Deutschland. Statistische Kennziffern, 19. Folge. Neuberechnung 1970-1976. DIW. Berlin, Septembre 1977 ; p. 36 et 40.

**[2]** Ibn Khaldûn : Discours sur l'histoire universelle. Al-Muqaddima. Traduction nouvelle, préface et notes par Vincent Monteil. Sindbad. Paris 1968, t. 2 ; p. 570-572.

**[3]** Cf. : Chambers, J. D. : Enclosure and Labour Supply in the Industrial Revolution, in : Economic History Review. (5-3), 1953 ; p. 338. Chambers, J. D./Mingay, G. E. : The Agricultural Revolution 1750-1880. Batsford. London 1966 ; 120. Holderness, B. A. : Pre-Industrial England. Economy and Society 1500-1750. J. M. Dents & Sons Ltd./Rouman & Littlefield. London/Totowa (N.J.) 1976 ; p. 50. Kerridge, Eric : The Agricultural Revolution. Allen & Unwin. London 1967 ; 108, 229. Wadsworth, Alfred P./ de Lacy Man, Julia : The Cotton Trade and Industrial Lancashire. 1600-1780.

Manchester University Press. Manchester 1931 ; p. 317.  
 Rowlands, Marie B. : Masters and Men in the West  
 Midland Metalware Trades Before the Industrial  
 Revolution. Manchester University Press. Manchester  
 1975 ; p. 42, 113. Gilboy, Elizabeth Waterman : Wages in  
 18 th Century England. Russell & Russell. New York  
 1934 ; 198.

**[4]** Jones, E. L. : The Agricultural Labour Market in  
 England 1793-1872, in : Economic History Review, (17-2),  
 1964 ; p. 323-338 Jones. E. L. : Agriculture and  
 Economic Growth in England 1650-1800. Methuen.  
 London 1967 ; 22-35. Jones, E. L. Agriculture and the  
 Industrial Revolution. Basil Blackwell. Oxford 1974 ; p.  
 100, 214-219. John, A. H. : Farming in Wartime : 1793-  
 1815, in : Jones, E. L./Mingay, G. E. (eds.) : Land,  
 Labour and Population, in the Industrial Revolution.  
 Essays presented to J. D. Chambers. Edward Arnold.  
 London 1967 ; p. 29. Skalweit, B. : Die englische  
 Landwirtschaft. Entwicklung, Betrieb, Lage, mit  
 Berücksichtigung der volkswirtschaftlichen Bedeutung.  
 Paul Pavey. Berlin 1915 ; p. 43 ss.

**[5]** Elsenhans, Hartmut : Englisches Poor Law und  
 égalitaire Agrar-reform in der Dritten Welt, in : Verfassung  
 und Recht in Übersee (13-4), 1980 ; p. 283-318. En  
 français : Elsenhans, H. : Egalitarisme social et critiques  
 des modes de production dans la périphérie au lieu d'anti-  
 impérialisme et critique des rapports économiques entre  
 le centre et la périphérie, in : Transfert de technologie et  
 développement : Un débat. Symposium de Paris du 10  
 Octobre 1980 ; European Association of Development  
 Research and Training Institutes/IEDES. Paris 1981 ; p.  
 27-33.

**[6]** Nef, John U. : Industry and Government in France  
 and England 1540-1640. The American Philosophical  
 Society. Philadelphia 1940 ; p. 104. Nef, John U. :  
 Cultural Foundations of Industrial Civilisation. Cambridge  
 University Press. Cambridge 1958 ; p. 133-114.

**[7]** Thirsk, Joan : Economic Policy and Projects. The  
 Development of a Consumer Society in Early Modern  
 England. Clarendon Press. Oxford 1978 ; p. 106-115, 173.

**[8]** Eversley, D.E.C. : The Home Market and Economic  
 Growth in England, 1750-1780, in : Jones, E. L./Mingay,  
 Land, Labour, 1967, op. cit. ; p. 210-219.

**[9]** Musson, Albert E. : The Growth of British Industry.  
 Batsford. London 1978 ; p. 53.

**[10]** Gilboy, Wages, 1934, op. cit. ; p. 186-192. Gilboy,  
 Elizabeth Waterman : Time series and the Derivation of  
 Demand and Supply Curves. A Study of Coffee and Tea,  
 in : Quarterly Journal of Economics, (48-3) août 1934 ; p.  
 667-685. Gilboy, Elizabeth Waterman : Wages in  
 Eighteenth Century England, in : Journal of Economic and  
 Business History, août 1930 ; p. 603-629. Gilboy,  
 Elizabeth Waterman : Demand as a Factor in the



Industrial Revolution, in : Cole, Arthur H./Dunham, A. L./Gras, N.S.B. : Facts and Factors in Economic History. Russell & Russell. New York 1932 ; p. 620-639. Hartwell, R. M. : The Rising Standard of Living in England 1800-1850, in : Economic History Review, (13-3), 1961 ; p. 397-416. Hartwell, R. M. : The Standard of Living During the Industrial Revolution. A Discussion, in, Economic History (16-1), 1964 ; p. 135-144. Elsenhans, Hartmut : Rising Mass Incomes as a Condition of Capitalist Growth : Implications for the World Economy, in : International Organization, (37-1), hiver 1983 ; p. 6-14.

**[11]** Pour des travaux récents : Flinn M. W. Trends in Real Wages, 1750-1850, -in : Economic History Review, (27-3), 1974 ; p. 395-413. Tunzelmann, S. N. : Trends in Real Wages, 1750-1850, Revisited, in : Economic History Review, (32-1), 1979 ; p. 33-49.

**[12]** Cf. les difficultés de : Wallterstein, Immanuel : Capitalisme et Economie-Monde (1450-1640). T. 1. Flammarion. Paris 1980 ; p. 30-31, 93, à maintenir son argument.

**[13]** Thirsk, J., Economic. Policy, 1978, op. cit. ; p. 173. Woodward, Donald : Wages Rates and Living Standards in Pre-Industrial England, in : Past and Present, no. 91, mai 1981 ; p. 35.

**[14]** Marx, Karl : Das Kapital, cité d'après Marx-Engels-Werke. Dietz. Berlin. 1972, t. 23 ; 703, chap. 23.1.e.

**[15]** Kuczynski, Jürgen : Studien zur Frühgeschichte des Kapitalismus, in : Jahrbuch für Wirtschaftsgeschichte 1962 (4) ; p. 18 : "Ce n'est qu'avec la révolution industrielle sous les conditions de la hausse de la composition organique du capital et la création permanente d'une armée de réserve, que la loi de la paupérisation s'affirme."

**[16]** Duby, Georges : Krieger und Bauern. Die Entwicklung von Wirtschaft und gesellschaft im frühen Mittelalter. Syndikat. Frankfurt 1977 ; p. 182, 278. (édition Française Duby, Georges : guerriers et Paysans, Gallimard). Becker, Walter/Gehrisch, Wolfgang : Grundzüge der ökonomischen Entwicklung in den vorkapitalistischen Produktionseisen in : Wirtschaftswissenschaft, (25-9), sept. 1977 ; 1377. Rader, Trout : The Economics of Feudalism Gordon & Breach. New York/London/Paris 1971 ; p. 70.

**[17]** Hanley, Susan B./Yamamura, Kozo : Economic and Demographic Change in Pre-Industrial Japan. 1600-1868. Princeton University Press. Princeton (N. J.) 1977 ; 409 p.

**[18]** Nakamura, James I. : Agricultural Production and the Economic Development of Japan 1873-1922. Princeton University Press. Princeton (N. J.) 1966 ; p. 163.

**[19]** Cf. Rothbarth, E.: Causes of the Superior Efficiency of USA Industry as Compared with British Industry, in : Economic Journal, (56-3), sept. 1946 ; p. 383. Habakkuk, Hrothgar J. : American and British Technology in the

Nineteenth Century. The Search for Labour Saving Inventions. Cambridge University Press. Cambridge 1962 ; p. 6-11. David, Paul A. : Technical Choice, innovation and Economic Growth. Essays on American and British Experience in the Nineteenth Century. Cambridge University Press. Cambridge 1975 ; p. 88.

**[20]** Cf. Dyster, Barrie : Argentine and Australian Development Compared, in : Past and Present, no. 84, août 1979 ; p. 91-110. Wheelwright, E. L. : Australia and Argentina : A Comparative Study, in : Wheelwright, E. L. : Radical Political Economy. Collected Essays. Australia and New Zealand Book Company. Sidney 1974 ; p. 270 - 296.

**[21]** Voir surtout : Thirsk, Wayne R. : Aggregation Bias and the Sensitivity of Income Distribution to Changes in the Conditions of Demand, The Case of Colombia, in : Journal of development Studies, (14-1) oct. 1979 ; p. 50-66. Pashardes, Panos : Income Distribution, the Structure of Consumer Expenditure and Development Policy, in : Journal of Development Studies, (14-2), janv. 1980 ; p. 224-245. House, William J. : Redistribution, Consumer Demand and Employment in Kenyan Furniture Making, in : Journal of Development Studies, (17-4) juillet 1981 ; p. 337-356.

**[22]** Ex : Cardoso, Fernando Henrique : Politique et développement dans les sociétés dépendantes. Anthropos. Paris 1971 ; p. 254-271.

**[23]** Une plus grande intensité capitaliste indiquerait une composition organique du capital plus élevée, ce qui indiquerait un bas taux de profit en théorie marxiste.

**[24]**  $P = I$ , si  $W = C$  dans une économie à deux classes, où les capitalistes ne consomment pas, et où les ouvriers consomment tout leur salaire,  $P/K$  dépend en plus du rapport  $K/Y$ , si  $Y-W=P$ , et si  $dy/Y = dK/K$ , où  $dK=P$  et  $dK/K=$ .  $K$  = capital fixe,  $C$  = consommation finale,  $W$  = salaires,  $I$  = investissement,  $Y$  = produit net, = taux de profit.

**[25]** Cf. les travaux cités dans : Cline, William R. : Distribution and Development. A survey of Literature, in : Journal of Development Economica, (1-4), févr. 1975 ; 378-385. Cf. aussi : Chinn, Dennis Leslie : Potential Effects of Income Redistribution on Economic Growth Constraints. Evidence From Taiwan and South-Korea. Diss. University of California. Berkeley 1974. Ballentine, J. Gregory/Soligo, Ronald : Consumption and Earning Patterns and Income Distribution, in : Economic Development and Cultural Change, (26-4), juillet 1978 ; 693-708. Sinha, Radha/ Pearson, Peter/Kadekoki, Gopal/Gregory, Mary : Income Distribution, Growth and Basic Needs in India. Croom Helm. London 1979. Tokman, Victor E. : Distribution of Income, Technology and Employment : An Analysis of the Industrial Sectors of Ecuador, Peru and Venezuela, in : World Development, (2-10/12), oct./déc. 1974 ; p. 48-57.

**[26]** Par exemple : Amin, Samir : Le modèle théorique d'accumulation et de développement dans le monde contemporain, in : Tiers-Monde, (13-52) oct./déc. 1972 ; p. 702-726. Sachs, Ignacy/Laski, Kazimiers : Industrial

Development Strategy, in : Industrialization and Productivity, no 16, 1970 ; p. 35-48.

**[27]** Kilbey, Peter : Industrialization in an Open Economy ; Nigeria 1945-1966. Cambridge University Press. Cambridge 1969 ; 33. Fong, Chan Onn : Appropriate Technology : An Empirical Study of Bicycle Manufacturing in Malaysia, in : The Developing Economies, (18-1), mars 1980 ; 110-112. James, Jeffrey : Products, Processes, and Incomes, in : World Development, (4-2), févr. 1976 ; p. 175.

**[28]** Strassmann, W. Paul : Growth and Income Distribution, in : Quarterly Journal of Economics, (70-3), août 1956 ; p. 426 Oshima, Harry T. : A Strategy for Asian Development, in : Economic Development and Cultural Change, (10-3), avril 1962 ; p. 294-316.

**[29]** Cf. Allal, Moïse/Chuta, Enyinna. : Cottage Industries and Handicrafts. Some Guidelines for Employment Creation. ILO. Genève 1982 ; 14. Warren, Bill : Imperialism : Pioneer of Capitalism (édité par John Sender) NLB. London 1980 ; 217.

**[30]** Robinson, Joan Violet : An Essay on Marxian Economics. Mac Millan. London 1949 ; p. 77.

**[31]** Duesenberry, James S. : Income, Saving and the Theory of consumer Behaviour. Oxford University Press. New York 1967 ; p. 27-47.

**[32]** Bilkey, Warren J. : Equality of Income Distribution and Consumption Expenditures, in ; Review of Economics and Statistics, (38-1), févr. 1956 ; p. 86-87.

**[33]** Balogh, Thomas : Note on the Deliberate Industrialisation for Higher Incomes, in : Economic Journal, (57-226), juin. 1947 ; p. 239.

**[34]** Cf. : van Ginneken, Wouter : Socio-Economic Groups and Income Distribution in Mexico. A study Prepared for the ILO World Employment Programme. Croom Helm. London 1980 ; p. 31. Lecaillon, Jacques/Germidis, Dimitri : Inégalité des revenus et développement économique. Presses Universitaires de France. Paris 1977 ; p. 188.

**[35]** Elsenhans, Egalitarisme, 1981, op. cit. ; p. 60-63.

**[36]** Bedrani, Slimane : La technologie agricole en Algérie, in : Africa Development, 1978(2) ; p. 35. Röpke, Jochen : Problème des Neuerungstransfers Zwischen Ländern unterschiedlicher Entwicklungsfähigkeit, in : Ordo, 29, 1978 ; p. 245-279.

**[37]** Bitar, Sergio : Transición, socialismo y democracia. La experiencia chilena. Siglo Veintiuno. Mexico 1979 ; p. 259.

**[38]** Cf. : Elsenhans, Hartmut : Agrarverfassung, Akkumulationsprozeß, Demokratisierung, in : Elsenhans, Hartmut : Agrarreform in der Dritten Welt. Campus. Frankfurt/New York 1979 ; p. 537-572.

**[39]** Cf. Elsenhans, Hartmut : Capitalisme d'Etat ou société bureaucratique de développement, in : Etudes

Internationale, 23-1 mars 1982 ; p. 12-19.

**[40]** Voir comme exemple : Reutlinger, Shlomo :  
Malnutrition : A Poverty or a food Problem ?, in : World  
Development, (5-8), août 1977 ; p. 722.