

Charles Bettelheim

Planification
et croissance accélérée

FRANÇOIS MASPERO
1, Place Paul-Painlevé, 5^e
PARIS
1971

© 1964, Librairie François Maspero. Les deux éditions précédentes de cet ouvrage ont été publiées dans la collection « Économie et socialisme » ; elles comportaient deux chapitres supplémentaires : « Schéma d'un modèle de raisonnement pour l'élaboration d'un plan quinquennal » et « Peuplement et développement ».

I Qu'est-ce que la planification socialiste?

Le problème que je me propose d'aborder est un problème qui a en partie été rendu complexe par l'apparition, depuis un certain nombre d'années, d'une terminologie imprécise et de phénomènes économiques nouveaux que cette terminologie imprécise exprime de façon inadéquate.

Il me faut donc commencer mon exposé par quelques remarques préliminaires.

Une première remarque concerne la terminologie et, bien entendu, par-delà la terminologie, le système de concepts qui soutient ou sous-tend cette dernière.

De façon fondamentale on peut opposer l'économie de marché à l'économie planifiée.

Dans une économie de marché, les décisions économiques ultimes et réelles sont prises par des agents économiques individuels en fonction de leurs intérêts particuliers.

L'économie capitaliste est la forme la plus développée de l'économie de marché. Cette économie est caractérisée notamment par l'existence d'un marché du travail, car les travailleurs y sont séparés de leurs moyens de production et doivent vendre leur force de travail pour subsister, tandis que les moyens de production sont accaparés par une classe sociale restreinte : la classe des capitalistes. Celle-ci « fait valoir » ses moyens de production en vue de s'approprier la plus grande part possible de la production sous forme de plus-value. Dans une telle société, un certain nombre de lois économiques objectives déterminent le volume de la production et les conditions de la reproduction du capital.

La programmation capitaliste (que l'on a voulu parfois appeler « planification indicative ») ne peut pas modifier

fondamentalement les conditions de la reproduction et de la répartition, parce qu'elle laisse en place les mêmes rapports de production, donc d'appropriation.

A cette économie capitaliste s'oppose l'économie socialiste dans laquelle les travailleurs sont propriétaires collectifs des moyens de production. Dans cette économie socialiste il n'existe plus ni marché du travail, au sens propre du mot, ni marché des capitaux; aussi dans le fonctionnement et le développement de cette économie les mécanismes du marché ont fondamentalement cédé la place à la planification qui détermine les conditions de la reproduction socialiste. Ceci ne signifie d'ailleurs pas que le mécanisme du marché ne continue pas à jouer un rôle relativement subordonné pendant une période transitoire (qui peut être d'ailleurs assez longue), si bien que subsistent certaines relations marchandes ainsi que les catégories marchandes et notamment la monnaie.

Le fait économique et social fondamental est que ces deux systèmes économiques s'opposent à la fois par la nature des rapports de propriété, par les mécanismes qui déterminent le fonctionnement de chacun de ces systèmes (le marché d'une part, et le plan, de l'autre), et donc, par la finalité de ce fonctionnement : le profit individuel ou la satisfaction des besoins sociaux.

Comme je le disais il y a un instant cette opposition était claire jusqu'à une époque relativement récente.

Mais, au cours de ces dernières années, la terminologie est devenue quelque peu confuse, du moins de la part de certains. La raison objective fondamentale de la confusion terminologique récemment apparue est le fait que depuis 1946-47 un certain nombre de pays qui sont des pays capitalistes, c'est-à-dire des pays où prédomine la propriété privée des moyens de production, et où l'État sert les intérêts des propriétaires des moyens de production et est contrôlé par eux, ont essayé de mettre en œuvre des « plans ».

En réalité, les économies de ces pays capitalistes ne peuvent pas être des économies planifiées car elles sont toujours des économies de marché dans lesquelles les décisions ultimes sont prises par les propriétaires des moyens de production, qui cherchent évidemment non pas à satisfaire les besoins sociaux, mais à accroître leurs profits. Dans ces conditions, ces économies continuent à être soumises aux lois de la reproduction du capital et de l'appropriation du profit par une classe sociale privilégiée. Dans de telles économies, le « Plan » vient se surajouter à des mécanismes et à des lois économiques

étrangères à la planification. Le « Plan » ne peut donc pas y avoir un rôle déterminant, même lorsqu'il infléchit légèrement certaines évolutions.

La confusion vient du fait que le terme de « planification » a été employé par certains pour désigner à la fois la planification proprement dite, c'est-à-dire la planification *socialiste*, et les *techniques* d'élaboration de programmes économiques, qui viennent se surajouter à une économie capitaliste sans être capables de modifier les lois fondamentales de cette économie, et notamment, l'exploitation de l'homme par l'homme qui la caractérise.

Bien entendu, je n'ai pas le temps de m'étendre sur ce que la planification n'est pas, en particulier sur le fait qu'elle n'est pas simplement une technique de préparation d'un plan. Je voudrais donc insister sur l'opposition fondamentale qui se trouve à la base de la distinction entre économie planifiée et économie non planifiée, à savoir l'opposition entre *société socialiste* et *société capitaliste*.

A cet égard il faut souligner notamment qu'un pays est socialiste ou capitaliste, non en raison des idées ou des intentions de ceux qui le gouvernent, mais en raison de la *structure sociale* qui le caractérise et de la *nature des classes* qui y jouent un rôle effectivement dirigeant. C'est seulement lorsque le rôle dirigeant dans la société est assuré par les travailleurs et, en premier lieu par la classe ouvrière, que sont données les conditions de développement d'une société socialiste. La seule propriété d'État de certains moyens de production ne suffit évidemment pas à caractériser l'évolution vers le socialisme, sinon les nationalisations bourgeoises apparaîtraient comme le début d'une évolution vers le socialisme, alors qu'elles ne sont que des moyens d'accroître le pouvoir collectif de la bourgeoisie (ce qui ne signifie évidemment pas que les structures qu'elles mettent en place ne pourront pas servir utilement plus tard aux travailleurs lorsque ceux-ci auront conquis le pouvoir).

C'est par leur structure sociale, par leurs rapports de production et par leurs rapports de propriétés que se distinguent les différents systèmes économiques. C'est de là que découlent les mécanismes différents de fonctionnement, des lois économiques différentes, et des rythmes différents de développement.

Tandis que dans une société capitaliste le fonctionnement de l'économie est subordonné aux activités des propriétaires privés ou à celles des capitalistes, agissant individuellement

ou collectivement, dans une société socialiste le fonctionnement de l'économie est entre les mains des travailleurs et de leur État. Il en résulte une répartition différente des richesses produites. Dans un cas il existe des profits, une plus-value, une exploitation de l'homme par l'homme; dans le deuxième cas, il n'y a plus de profits privés et les revenus peuvent être distribués en fonction du travail et des besoins sociaux, ainsi que des exigences d'un développement visant à satisfaire de mieux en mieux les besoins de la société.

En ce qui concerne les rythmes de croissance, c'est un fait bien connu que ce sont les pays socialistes qui progressent le plus vite. Dans ces pays, une fois la planification bien organisée, le progrès de la production et par conséquent, finalement, du niveau de vie global est de l'ordre de 7 à 10 % par an et quelquefois plus, tandis que dans les pays capitalistes développés cette progression n'est que de 3 à 5 % par an et parfois moins. Dans les pays capitalistes ou non socialistes peu développés, les progrès sont particulièrement faibles; ils sont généralement de 3 % par an, c'est-à-dire que le niveau de vie moyen ne s'y élève pratiquement pas car une telle croissance du revenu national global laisse peu de place à un accroissement du revenu national par tête.

D'une façon générale, des rythmes de développement rapides et la subordination de ce développement non au profit, mais aux besoins réels des hommes et de la société, représentent des éléments distinctifs de l'économie socialiste, économie qui est par nature une économie planifiée.

Dès lors que l'on reconnaît que la planification *n'est pas une simple technique*, mais est un *mode de fonctionnement* d'un certain type de société, on reconnaît aussi qu'il ne peut y avoir de planification que dans une société où sont réalisées ou en voie de réalisation les conditions du socialisme, ou du moins de sa construction.

Cette dernière remarque, que je n'ai pas non plus le temps de développer, conduit à souligner que la planification peut se présenter soit sous une forme développée (c'est-à-dire dans une « société socialiste développée »), soit sous une forme de transition (dans une société où le socialisme est en construction), lorsque ses bases essentielles ont été jetées. C'est le cas notamment aujourd'hui à Cuba.

A la suite de cet exposé, j'examinerai :

1° les conditions de la planification socialiste et

2° les caractères généraux de cette planification,

Dans l'un et l'autre cas, je me placerai principalement

dans le cadre d'une planification socialiste déjà développée.

I. — LES CONDITIONS DE LA PLANIFICATION SOCIALISTE

Je partirai tout d'abord d'une définition très générale de la planification socialiste afin de mettre en lumière les conditions de sa réalisation.

En termes généraux, la planification socialiste est une activité collective au moyen de laquelle les travailleurs d'un pays socialiste déterminent, d'une part, de façon coordonnée, compte tenu des lois économiques objectives ainsi que des propriétés du développement social, les buts à atteindre dans le domaine de la production et de la consommation et assurent, d'autre part, la réalisation de ces objectifs dans les conditions jugées les meilleures.

La planification socialiste exige donc que les décisions économiques fondamentales reposent en définitive sur les travailleurs. Cette exigence a, en fait, une triple signification :

1° en premier lieu cette exigence est l'expression du fait que la planification socialiste n'est possible que dans une structure sociale où il n'y a pas de non-travailleurs, d'exploiteurs et de parasites sociaux qui jouissent du pouvoir de l'argent ;

2° en second lieu, et cette exigence est une autre expression de la précédente, la planification socialiste n'est possible que lorsque les principaux moyens de production et d'échange sont entre les mains de la société et non de particuliers. Ceci implique la nationalisation des principaux moyens de production et d'échanges. L'essentiel ici, pour que soit mis en marche le processus d'une socialisation de plus en plus poussée des moyens de production, est l'appropriation par la collectivité de ce qu'on a appelé les « hauteurs dominantes » de l'économie : la grande industrie, les mines, les grands moyens de transport, les grandes entreprises commerciales, le commerce extérieur, la banque et les assurances.

A Cuba, c'est par de telles mesures, prises au cours des années 1959 et 1960, qu'ont été mises en place les conditions de départ d'une planification socialiste.

La première grande mesure dans ce sens a été la promulgation en mai 1959 de la loi de réforme agraire. Cette loi a fixé un maximum à la propriété foncière, elle a aboli le fer-

mage et le métayage, en donnant la terre aux fermiers et aux métayers; ceci jusqu'à concurrence d'une certaine superficie. Cette loi a organisé, d'une part, une certaine distribution gratuite des terres et d'autre part, la constitution d'un vaste secteur agricole nationalisé qui dispose aujourd'hui de la plus grande partie des terres cultivées ¹.

A Cuba, la deuxième grande mesure socialiste a été prise en juillet 1960 avec la loi de nationalisation de tous les biens américains.

En octobre 1960, c'est la bourgeoisie cubaine qui a été éliminée des « hauteurs dominantes » de l'économie par la nationalisation de toutes les grandes entreprises industrielles et commerciales, par la nationalisation de toutes les banques, par la suppression de la propriété foncière urbaine locative, les logements devenant la propriété de ceux qui les habitent.

Bien avant octobre 1960, les pouvoirs économiques des capitalistes cubains et étrangers avaient été sérieusement limités par la réquisition ou la mise sous séquestre des entreprises qui refusaient de se soumettre aux directives du Gouvernement.

C'est au lendemain de ces transformations de structure, en février 1961, qu'ont été mises en place les grandes institutions centrales chargées de gérer le Secteur nationalisé. C'est en même temps qu'a été renforcé l'organisme central de planification, placé alors directement sous la présidence du Premier Ministre.

Enfin, c'est deux mois plus tard, que le caractère socialiste de la Révolution cubaine a été proclamé et plus tard encore qu'a été commencé le processus de fusion des organisations révolutionnaires en vue de constituer le Parti Uni de la Révolution Socialiste. L'année 1962 a ainsi pu être la première année de la planification socialiste à Cuba.

Le rythme des transformations nécessaires à la planification socialiste a été dans ce pays exceptionnellement rapide. Cette rapidité a été dictée par les circonstances; elle ne correspond pas forcément à une nécessité générale. Ainsi, en Union Soviétique, il s'est écoulé plus de dix ans entre le triomphe de la Révolution et le premier Plan Quinquennal. Dans les

¹ Au lendemain de la deuxième réforme agraire, étape finale des réformes agraires entreprises par Cuba, promulguée en octobre 1962, la superficie maximale de terres pouvant être détenue par un agriculteur a été fixée en règle générale à 67 hectares. Ce qui, dans les conditions de Cuba, où prédominent les cultures extensives et où l'élevage également extensif joue un grand rôle, ne représente qu'une exploitation moyenne.

années qui ont précédé celui-ci une place relativement importante avait été laissée à l'économie de marché (c'était la période de la Nep), ceci parce que les conditions d'organisation n'étaient pas encore mûres pour le développement d'une planification d'ensemble de l'économie nationale.

Ce qu'il faut souligner, c'est que tant que n'ont pas été mis en place les éléments essentiels d'une structure socialiste de la société, il ne peut pas non plus être question d'une planification socialiste. Tant que prédominent la propriété capitaliste, les banques privées, un système monétaire contrôlé par les intérêts privés nationaux ou étrangers, etc., le développement de l'économie est évidemment subordonné non pas à un plan, mais aux exigences du profit et du marché capitalistes. Cela veut dire que les décisions économiques les plus importantes, celles qui déterminent l'ampleur de la production et sa nature, l'ampleur des revenus créés et leur distribution, ces décisions relèvent alors non pas de la volonté et des intérêts des travailleurs, mais de la volonté et des intérêts des propriétaires des moyens de production et d'échange.

C'est pour cette raison, comme je l'ai déjà dit, que ce que l'on appelle parfois la « planification indicative », mais qui n'est en réalité qu'une programmation, économique, n'a rien à voir avec une planification socialiste, même si l'une et l'autre utilisent des *techniques* d'élaboration du plan plus ou moins analogues.

En dernière analyse, c'est le *caractère* de classe de la Société et de l'État et bien entendu les catégories sociales qui profitent le plus du progrès économique et social, qui déterminent le caractère véritable du développement économique.

Une troisième exigence de la planification socialiste est l'existence d'une structure institutionnelle qui permette aux travailleurs de participer activement à l'élaboration et à la réalisation des Plans économiques. Ici, il s'agit de la mise en place des conditions d'une démocratie véritable, d'une libre circulation des suggestions, des propositions et des critiques.

Si cette condition n'est pas réalisée, la planification ne peut pas être une œuvre collective. Elle ne peut pas avoir le soutien et l'appui efficace des travailleurs, elle est incapable de tirer parti de toutes les potentialités de l'économie.

Bien entendu les formes concrètes que peuvent prendre les structures institutionnelles de la démocratie réelle sont susceptibles de variations considérables, selon les conditions spécifiques de chaque pays, selon ses traditions nationales,

son degré de développement et d'industrialisation et les expériences historiques à travers lesquelles chaque pays est passé.

Cependant, ce qui est essentiel c'est que les travailleurs participent effectivement à la mise au point des plans économiques et, en particulier, à la mise au point des aspects du plan qui les concernent le plus directement.

Il n'est pas sans importance d'ajouter ici que la participation effective des travailleurs à la préparation et à la mise en œuvre des plans ne s'est jamais produite jusqu'à maintenant de *façon spontanée*. En effet, c'est pendant des siècles que les travailleurs ont été soumis au commandement de ceux qui possèdent, aussi pour prendre en mains leur propre destin il est nécessaire que les masses travailleuses acquièrent pleine confiance en elles-mêmes, qu'elles prennent conscience de leur force et de la puissance qui résulte de leur propre organisation. C'est ici que doit nécessairement intervenir une avant-garde, issue des masses elles-mêmes. C'est ici que doit intervenir *l'armement idéologique des masses*. C'est pourquoi la diffusion du socialisme scientifique a toujours joué un rôle essentiel dans la construction du Socialisme.

Bien entendu, le Socialisme scientifique est à la fois un des instruments de la prise de conscience par les travailleurs de leur rôle historique et aussi l'instrument des analyses concrètes grâce auquel la planification socialiste peut s'élaborer et être mise en œuvre.

J'en arrive ainsi à l'examen des caractères généraux de la planification socialiste.

II. — LES CARACTÈRES GÉNÉRAUX DE LA PLANIFICATION SOCIALISTE

Dans les définitions que j'ai données tout à l'heure de la planification socialiste, plusieurs notions ont été évoquées soit explicitement, soit implicitement. L'examen de ces notions fera apparaître certains caractères généraux de la planification socialiste. Je partirai donc de ces notions et avant tout, de celles qui sont fondamentales, à savoir les notions d'objectif et de but, de priorité, de coordination et de lois économiques objectives.

1° *Les objectifs et les priorités*

Toute planification fixe des objectifs à l'activité économique. Ces objectifs eux-mêmes ont une importance plus

ou moins grande, c'est pourquoi certains sont *prioritaires* par rapport à d'autres. Ces priorités ne sont évidemment pas données une fois pour toutes, elles varient selon les conditions économiques et historiques concrètes.

L'objectif ultime de la planification socialiste est l'élévation régulière du niveau de vie des travailleurs et la satisfaction croissante des besoins sociaux. Cependant, cet objectif ne peut être atteint de façon durable qu'en réalisant des objectifs intermédiaires. Pendant certaines périodes, une partie de ces objectifs intermédiaires peut avoir même un caractère prioritaire. Par exemple, la consolidation de l'indépendance économique nationale peut constituer pendant une période un objectif prioritaire (ce qui ne veut pas dire exclusif) qui oblige à reléguer momentanément et relativement au second plan l'amélioration du niveau de vie.

De tels objectifs intermédiaires (consolidation de l'indépendance économique nationale, mise en place des bases de la reproduction socialiste élargie, etc.) peuvent jouer un rôle dominant pendant toute une période historique et peuvent rendre à leur tour nécessaire la fixation d'autres objectifs, tels que l'industrialisation, la diversification des productions agricoles, la restructuration du commerce extérieur et, bien entendu, des transformations profondes dans les conditions techniques de production.

C'est pourquoi tout plan économique concret doit être élaboré en tenant compte à la fois des possibilités objectives, des besoins, des contraintes économiques et sociales et des priorités de chaque étape du développement.

C'est en tenant compte de tous ces éléments que peut être élaboré pour chaque période un plan de développement économique et social qui fixe des objectifs concrets au niveau des productions, des consommations, des investissements, du commerce extérieur, et aussi de l'éducation, de la santé publique, etc.

Ce sont évidemment les possibilités objectives, ainsi que les critères d'efficacité économique et la nature des priorités retenues qui déterminent la mesure dans laquelle les différents besoins peuvent être satisfaits au cours de chaque période.

L'ampleur d'une partie des besoins est appréciée directement à l'échelle sociale, tandis que l'ampleur d'une autre partie des besoins peut être appréciée à travers des mécanismes de marché, mais de toute façon ces mécanismes sont toujours *subordonnés* au Plan, dans le cadre d'une planification socialiste.

2° La coordination des objectifs

Une des tâches essentielles qui doit être résolue au stade de la préparation d'un plan économique est celle de la coordination des objectifs, car faute d'une telle coordination il n'y a pas de plan, mais seulement une addition de programmes partiels, dont rien n'assure la *cohérence*, donc la possibilité de réalisation simultanée.

Les instruments de coordination et de recherche de la cohérence sont nombreux. Ils sont constitués par l'établissement de *bilans prévisionnels*, certains de ces bilans sont exprimés en termes physiques, comme le bilan de la main-d'œuvre ou le bilan de l'énergie, ou des grandes matières premières, ou des grands produits de consommation; d'autres sont exprimés en termes monétaires. Il en est ainsi des tableaux qui constituent une comptabilité économique nationale prévisionnelle.

Dans l'état actuel des techniques de planification l'obtention d'un ensemble d'objectifs cohérents résulte d'approximations successives, c'est-à-dire d'une méthode d'itération. C'est au cours de la mise en œuvre d'une telle méthode que l'on peut rechercher systématiquement un optimum, cet optimum étant lui-même défini par les priorités retenues pour l'élaboration du plan.

La cohérence recherchée lors de la préparation d'un plan implique bien entendu le respect des lois économiques objectives dont notamment le respect de proportions économiques correctes.

Certaines des proportions respectées ont un caractère absolument contraignant, d'autres sont subordonnées à la nature des exigences du développement d'une période donnée (développement qui a fait lui-même l'objet d'un choix délibéré). Ainsi la proportion du revenu national qui doit être réservée à l'investissement dépendra du taux de croissance recherché du revenu national et de la nature des activités économiques qui doivent être développées.

Les exigences de cohérence débordent en général les seuls objectifs courants, car tout plan économique doit mettre en place les conditions de réalisation d'un plan économique ultérieur qui satisfera de nouveaux besoins et devra respecter éventuellement de nouvelles priorités.

C'est précisément parce que la planification comporte un travail technique minutieux et complexe qu'elle exige la créa-

tion d'organismes de planification dotés de moyens suffisants et d'une large information.

Il faut cependant souligner encore une fois que le travail qui doit se faire dans les organismes de planification et qui ne peut pas se faire ailleurs ne constitue qu'une partie du *travail social de planification* auquel tous les travailleurs doivent se trouver associés.

Je n'ai évidemment pas le temps d'examiner ici les différents problèmes qui doivent être résolus par la planification socialiste. Je n'en citerai que quelques-uns : choix des techniques les plus avantageuses, degré d'intégration des diverses activités économiques, forme et degré de participation de l'économie nationale à la division internationale du travail, forme du développement de la recherche scientifique et technique, formes de stimulation du progrès technique, formes d'organisation à mettre en place pour la réalisation du Plan, rôle du système des prix et de la monnaie. Tous ces problèmes doivent être résolus et doivent connaître des solutions spécifiques aux différentes étapes d'un développement économique planifié.

CONCLUSION

Tels sont quelques-uns des problèmes que je voulais examiner ou plutôt évoquer à l'occasion de cet exposé sur la planification socialiste.

Pour conclure je voudrais encore présenter quelques brèves remarques.

En premier lieu, il faut souligner encore une fois qu'une planification socialiste ne peut être complètement mise en œuvre que si existent les conditions sociales, économiques, politiques et institutionnelles d'une telle planification. Cela ne signifie pas que pour amorcer le processus de mise en place de la planification socialiste toutes ces conditions doivent nécessairement être réalisées simultanément. En règle générale, elles ne pourront être mises en place que progressivement, à un rythme qui ne peut être déterminé que concrètement en tenant compte d'un très grand nombre de facteurs. C'est là un des aspects des voies spécifiques permettant d'aller vers le socialisme.

Évidemment tant que certaines conditions ne sont pas réalisées aucune planification sociale n'est possible. Par contre, une fois ces conditions minimum données la planification

peut elle-même se développer et son caractère socialiste s'affirmer de plus en plus nettement, ceci au fur et à mesure que la Société elle-même prend un caractère de plus en plus *socialiste*. Les problèmes que soulève un tel processus sont ceux d'une économie de transition vers le Socialisme. Examiner ces problèmes qui sont des problèmes spécifiques me ferait sortir du cadre de mon sujet général. Il faut d'ailleurs ajouter que les solutions à donner à ces problèmes sont particulièrement complexes et exigent une analyse concrète et précise de la situation de chaque cas particulier.

En fait, tout comme la planification socialiste, une telle analyse ne peut être que le résultat d'une activité collective éclairée par la science du développement social, c'est-à-dire par la théorie qui est à la base du Socialisme scientifique.

Conférence prononcée à l'Université d'Alger
le 17 mai 1963.

2 Loi de la valeur et construction du socialisme

Le sujet que je me propose d'examiner est, vous le savez, un sujet actuellement très discuté à Cuba : celui du rôle de la loi de la valeur dans la phase de construction du socialisme. J'examinerai bien entendu ce sujet en ayant à l'esprit le cas particulier de Cuba. Mais je pense qu'il est nécessaire de partir d'une analyse et de constatations générales.

Économies socialistes et catégories marchandes

Plus précisément, je partirai d'un certain nombre de constatations.

En ce qui concerne notre problème la constatation la plus générale est la suivante :

Dans tous les pays socialistes, quel que soit le degré de développement qu'ils aient atteint jusqu'à maintenant, subsistent les catégories marchandes, le calcul en valeur, exprimé à travers un système de prix, donc la monnaie et, en liaison visible avec ces catégories, la comptabilité nationale en valeur, un système de crédit et un système financier.

Selon les pays, le rôle relatif des prix, de la monnaie, du calcul économique au niveau de l'unité de production peut varier. Mais le fait fondamental commun est l'existence et l'utilisation de plus en plus consciente des catégories marchandes.

Il est certainement indispensable d'analyser les raisons profondes de ce que l'on pourrait appeler : « la survivance » des catégories marchandes dans les économies socialistes ou dans les économies engagées dans la construction du socialisme.

L'explication la plus souvent donnée — et qui n'est pas

fausse, mais, à mon avis, insuffisante — est que cette survivance est liée à la coexistence de plusieurs formes de propriété socialiste (par exemple en Union Soviétique la propriété socialiste d'État et la propriété socialiste coopérative). A plus forte raison on peut trouver une explication du maintien des catégories marchandes lorsqu'il existe un secteur de production individuelle relativement large, comme en Pologne et actuellement à Cuba, et même en Union Soviétique pour certaines denrées alimentaires qui proviennent à concurrence de plus de 40 % des parcelles individuelles.

Pourtant, cette explication qui est une des plus répandues me paraît insuffisante lorsqu'il s'agit d'expliquer le fonctionnement des catégories marchandes et l'utilisation de la loi de la valeur à l'intérieur du secteur socialiste d'État.

Si on se limite à l'analyse qui précède, on peut comprendre, jusqu'à un certain point, que les catégories marchandes fonctionnent à la « *périphérie* » du secteur socialiste d'État, c'est-à-dire dans les relations de celui-ci avec ce qui n'est pas lui; on comprend difficilement que ces catégories aient pénétré « *dans* » le secteur socialiste.

A ce moment, très souvent, on est conduit à considérer qu'à l'intérieur du secteur socialiste d'État il n'existe pas de « vraies » catégories marchandes, mais de « pseudo » catégories marchandes. En d'autres termes, on considère le secteur socialiste d'État comme un « trust » d'État unique (selon une formule utilisée par Nicolas Boukharine) et l'on pense qu'à l'intérieur de ce secteur les produits peuvent bien *circuler*, mais *ils ne s'échangent pas*. Ce qui existerait ce serait un « pseudo-marché », de « pseudo-échanges », de « pseudo-prix », etc. En d'autres termes, les catégories marchandes, et donc la loi de la valeur, auraient cessé en réalité de fonctionner à l'intérieur du secteur socialiste d'État. Les « pseudo-catégories marchandes » ne seraient alors que les *formes vides* d'un contenu socio-économique réel, des formes utilisées pour des raisons pratiques *et que l'on pourrait donc utiliser ou non*, plus ou moins arbitrairement, selon des considérations de commodité ou des critères non économiques.

Personnellement, je pense que cette façon de poser le problème est irréaliste et peut conduire à des conclusions pratiques dangereuses.

Tout d'abord il faut se demander de quelle utilité pourraient être des « pseudo-catégories marchandes », des formes vides d'un contenu socio-économique réel?

Si ces formes étaient réellement vides, si elles n'étaient plus

l'expression encore *nécessaire* du temps de travail socialement requis pour la production des différents produits, si ces formes n'étaient pas indispensables à la répartition du temps de travail et des produits, leur utilisation ne serait nullement une « commodité ». Elle rendrait même très difficile de saisir ce qui est essentiel, c'est-à-dire le temps de travail socialement nécessaire.

Le rôle nécessaire des catégories marchandes

Précisément, et c'est là que l'on arrive, je crois, à la question fondamentale : au stade actuel de développement des forces productives, au stade actuel de socialisation des forces productives, le temps de travail socialement nécessaire (dans tous les sens de ce terme) n'est pas encore pleinement mesurable de façon *directe*; et c'est pourquoi les catégories marchandes s'imposent *objectivement* comme seul moyen de mesure, et de mesure *indirecte*, du temps de travail socialement nécessaire.

Si le temps de travail socialement nécessaire n'est encore qu'imparfaitement mesurable de façon directe même *ex post*, à plus forte raison en est-il ainsi *ex ante*.

La planification socialiste représente le premier effort de l'humanité pour calculer d'avance le temps de travail que la société devra consacrer aux différentes productions et ce que devra être le coût social de chaque unité produite.

Cet effort, qui a pour condition première la propriété sociale des moyens de production, a été rendu indispensable par le caractère de plus en plus social des forces productives, par l'interdépendance croissante des différentes branches de l'économie; mais cet effort n'en est qu'à ses débuts, en raison, notamment, de l'extrême inégalité de développement des forces productives selon les branches de l'économie, c'est-à-dire, aussi, du caractère encore socialement et techniquement peu développé de certaines productions.

La maîtrise sociale des forces productives et la gestion économique

C'est cette situation *objective* qui a pour conséquence qu'à l'intérieur du secteur socialiste d'État lui-même, les moyens de production même *nationalisés* ne sont pas encore entière-

ment socialisés au sens où ils seraient pleinement *maîtrisés* par la société, c'est-à-dire au sens où celle-ci serait pleinement capable de *les utiliser centralement de la façon la plus efficace*.

C'est ce point qui doit retenir particulièrement l'attention. Le fait que, dans l'état actuel des forces productives, il est impossible de déterminer de façon centrale l'allocation de *toutes* les ressources courantes en vue d'obtenir le rendement maximum de ces ressources, dans le cadre des objectifs fixés par le plan, oblige à distinguer entre deux catégories de décisions économiques :

1° les décisions économiques centralisées, qui relèvent de la *planification* économique nationale;

2° les décisions économiques décentralisées, qui relèvent de la *gestion* économique courante.

Distinguer entre la planification économique et la gestion économique courante, c'est, en fait, reconnaître qu'au stade actuel de développement des forces productives, le processus d'appropriation de la nature par les hommes et le processus de reproduction économique élargie n'est pas encore un processus entièrement *unifié*. C'est donc reconnaître qu'à l'intérieur du secteur socialiste d'État, il existe des centres de production objectivement plus ou moins indépendants les uns des autres, c'est-à-dire des centres d'appropriation distincts.

Ceci signifie que sous l'unicité du droit de propriété de l'État socialiste sur les moyens de production (et sur les produits obtenus grâce à ces moyens de production) subsistent des formes élémentaires d'appropriation qui se situent au niveau des différentes « unités de production ».

La superposition des différentes formes de propriété sur les mêmes moyens de production n'est que l'expression juridique plus ou moins adéquate de rapports de production concrets correspondant à un développement donné des forces productives.

A son tour c'est cette superposition *objectivement nécessaire* de différentes formes de propriété à l'intérieur même du secteur socialiste d'État qui permet de comprendre qu'à l'intérieur de ce secteur il puisse et il doive y avoir de *véritables échanges* et donc que les catégories marchandes ont un contenu socio-économique réel et ne sont pas des « pseudo-catégories ».

Les conséquences pratiques que l'on peut tirer de cette conclusion théorique sont nombreuses. Je n'en citerai que quelques-unes.

L'organisation interne du secteur socialiste

Il résulte de ce qui précède que le secteur socialiste doit être organisé entièrement selon des critères objectivement déterminés. Cette organisation, pour être efficace, doit être adaptée au niveau de développement des forces productives et aux rapports de production qui leur correspondent. C'est là une exigence particulière de la *loi de correspondance nécessaire entre les rapports de production et le développement des forces productives*.

Plus précisément, l'organisation interne du secteur socialiste n'est efficace que si le *pouvoir juridique* de disposer de certains moyens de production ou de certains produits coïncide avec la *capacité effective de disposer* en pleine connaissance de cause de ces moyens de production et de ces produits. Cette efficacité suppose la coïncidence du *sujet juridique* et du *sujet économique*. Le niveau social auquel cette capacité se situe, à un moment donné, ne dépend évidemment pas de « la bonne volonté » des hommes, mais du développement des forces productives.

Lorsque pouvoir juridique et capacité effective ne coïncident pas, il y a divorce entre, d'une part, le *processus réel de production et de distribution* et, d'autre part, le processus qui a été recherché par ceux qui jouissent du pouvoir juridique sans disposer de la capacité effective de disposition. Ce divorce entraîne un manque plus ou moins grand de direction réelle du processus économique par ceux qui sont censés le diriger et il engendre, en général, la multiplication des mesures réglementaires et le gonflement de l'appareil bureaucratique. Ces phénomènes nocifs sont eux-mêmes liés au vain effort déployé pour essayer de combler le fossé séparant le cadre juridique formel des rapports de production réels, rapports qui remplissent alors ce cadre de façon inadéquate.

Ainsi analysé, le problème de l'organisation interne du secteur socialiste et des différentes formes de la propriété socialiste prend toute sa signification.

Par exemple, en Union Soviétique, la forme kolkhozienne de propriété socialiste est en général mieux adaptée au niveau de développement des forces productives dont les kolkhozes disposent que ne le serait la forme étatique. Ceci signifie qu'au niveau actuel de développement de ces forces, la socialisation du processus de production est plus réelle dans le cadre kolkho-

zien qu'elle ne pourrait l'être si la propriété formelle de ces forces était transférée à l'État. Celui-ci serait alors, en effet, obligé soit d'essayer de diriger plus ou moins centralement un processus de production qui, dans l'état actuel des choses, ne peut être effectivement dirigé et contrôlé que sur place, soit de déléguer les pouvoirs de décision à un directeur relevant de l'État et qui assumerait ainsi les fonctions qui sont aujourd'hui celles de la collectivité kolkhozienne et de ses organes. En fait, un tel transfert aboutirait à un recul de la socialisation, c'est-à-dire du contrôle de la collectivité sur le processus de production, et non à un progrès de celle-ci car, dans l'état actuel des choses, le contrôle que la société dans son ensemble peut exercer sur le directeur d'une unité de production de type kolkhozien est en fait un contrôle extrêmement limité.

Aussi lorsqu'on parle des formes « supérieures » de la propriété socialiste, en désignant par là la propriété d'État, cela a-t-il (pour les processus de production qui ne sont pas encore mûrs pour cette forme de propriété) un sens strictement *historique*, en tant que perspective provisoire, cela n'en a pas d'immédiat, au niveau actuel de développement des forces productives. C'est d'ailleurs précisément pourquoi il est nécessaire de conserver pour le moment les formes dites « inférieures ». L'existence de celles-ci n'est donc pas justifiée, comme on le pense parfois, par « l'esprit conservateur » des paysans, mais par la réalité des rapports de production concrets.

Sujets économiques et sujets juridiques

La nécessité (du point de vue du progrès même de la socialisation du processus de production et de sa direction) d'une adéquation aussi stricte que possible entre les sujets juridiques (qui jouissent du *pouvoir* juridique de disposer de certains moyens de production et de certains produits) et les sujets économiques (qui disposent de la *capacité* effective d'en disposer réellement, c'est-à-dire utilement, parce qu'ils peuvent les contrôler pratiquement) explique aussi que le transfert aux Communes populaires par l'État chinois d'un grand nombre d'entreprises industrielles, autrefois gérées centralement, ou au niveau des provinces ou des régions, ait pu constituer un *progrès* dans la socialisation de la production et non un recul. Il s'agit en effet, toujours, de déterminer et de *décider* quel est le type de collectivité qui peut le plus effectivement,

c'est-à-dire le plus efficacement, diriger certains processus de production, et ceci dépend de la nature des forces productives que ces processus de production mettent en œuvre.

C'est de la même façon, évidemment, que doit être déterminée, d'une part, la répartition des pouvoirs juridiques de disposer de certains moyens de production ou de certains produits (par exemple la répartition de ces pouvoirs entre les divers organismes du pouvoir d'État ou la répartition de ces pouvoirs entre les différentes instances centrales ou locales, ou entre les instances administratives ou les instances purement économiques).

Ceci permet de comprendre que c'est le développement même des forces productives et des rapports de production qui doit engendrer une transformation *progressive* de la structure interne du secteur socialiste. Plus précisément, c'est la socialisation croissante des forces productives qui doit permettre une *intégration croissante de l'économie* et donc l'évaluation de plus en plus *directe* du temps de travail socialement nécessaire et, par conséquent, les progrès de la planification et le dépérissement des catégories marchandes.

Cependant, pour le moment, comme je l'ai dit, même dans les pays socialistes les plus avancés, le processus de la production sociale et de la reproduction élargie n'est pas encore un processus entièrement *intégré*, dont les différentes parties se commanderaient strictement les unes les autres et qui pourrait donc être intégralement dominé par la Société.

Interdépendance et intégration des forces productives

Le développement des forces productives a effectivement entraîné une *interdépendance* croissante entre les diverses activités économiques, entre les différents processus élémentaires de production. C'est, précisément, cette interdépendance, ce *début d'intégration* qui a rendu nécessaire la planification économique socialiste, la seule planification réelle, et qui donne son contenu véritable à la propriété sociale des moyens de production (faute de laquelle aucune planification économique effective n'est possible). Mais l'intégration des différents processus élémentaires de production n'en est qu'à ses débuts. Chacun de ces processus continue encore à se développer d'une façon relativement autonome. L'appropriation de la nature par les hommes s'effectue, en conséquence, dans des centres (des unités de production) distincts, séparés, et

entre lesquels se lient des rapports complexes, multiples et plus ou moins réguliers. Chacune des unités de production constitue ainsi un centre d'appropriation de la nature, ayant sa spécificité, sa réalité propre.

Bien qu'il en soit ainsi, les progrès techniques réalisés dans certaines branches montrent clairement qu'au fur et à mesure que se développent les forces productives, ce développement conduit à une *intégration effective* des processus de production, à une *coordination organique* de ces processus qui deviennent de plus en plus un processus unique, si bien que le domaine des relations marchandes se réduit et que la sphère d'activité des catégories marchandes dépérit. Lorsque cette évolution parviendra à son terme, la planification et la gestion de l'économie pourront relever d'une seule instance sociale (ce qui ne veut pas dire nécessairement d'un sujet juridique unique).

Tant qu'il n'en est pas ainsi, la planification socialiste recouvre la direction consciente de l'ensemble des processus de reproduction sociale, de plus en plus nombreux, qui commencent à être coordonnés (parce qu'ils se commandent objectivement les uns les autres) tandis que la gestion économique socialiste assure la direction consciente des processus réalisés par les différents sujets économiques. Ceux-ci sont donc reliés entre eux à la fois par le plan, dans la mesure où ils se commandent objectivement les uns les autres, et par les relations marchandes, dans la mesure où ils sont encore relativement indépendants.

Quelques conséquences de l'analyse précédente

Je pense qu'à partir d'une telle analyse on doit essayer :

1° de déterminer les niveaux et les formes corrects de socialisation des moyens de production (par exemple la répartition des unités de production entre le pouvoir central et les pouvoirs locaux);

2° de déterminer les conditions objectives de dépérissement des catégories marchandes, ce qui est un des problèmes essentiels du passage de la société socialiste à la société communiste;

3° de déterminer le rôle et les conditions de fonctionnement du système des prix, aussi bien à l'intérieur du secteur socialiste d'État que dans les rapports de celui-ci avec les autres secteurs et, bien entendu, avec les économies étrangères.

Le système des prix

Les problèmes posés par le système des prix exigeraient de très longs développements. Je voudrais me limiter ici, simplement, à l'observation suivante, sur laquelle je pourrais éventuellement revenir au cours de la discussion : le fait de la superposition objective de centres de décision signifie que les différents centres sont appelés à prendre des *décisions de nature différente*.

Par exemple, l'essentiel des *décisions de gestion* concerne la recherche de la *combinaison optimale des ressources existantes*, ceci au niveau de *chaque unité économique*. Le problème qui se pose, ici, est celui de *l'élaboration d'un système des prix qui assure le mieux possible la coïncidence de ce qui apparaît comme un optimum au niveau de chaque unité de production avec l'optimum social, tel qu'il est défini par le plan*.

Comme l'analyse économique le montre, un tel système de prix doit comporter, d'une part, des prix dont les niveaux relatifs sont déterminés par le temps de travail socialement nécessaire et, d'autre part, des prix qui s'écartent dans un sens ou dans un autre de ce niveau, afin d'assurer indirectement la réalisation de certains objectifs économiques et sociaux.

En ce qui concerne les décisions à prendre au niveau de la planification économique, et surtout en ce qui concerne la planification des investissements, le calcul économique ne peut pas se dérouler seulement en prix actuels, mais il doit mettre en œuvre aussi les *prix futurs* probables, qui correspondent à ce que justifiera le développement anticipé.

De même, au niveau de la planification, doivent se développer des calculs en temps de travail, car le but de la planification socialiste est d'assurer la satisfaction maximum des besoins croissants grâce à une productivité du travail sans cesse accrue, ce qui exigera en définitive un calcul en temps de travail; mais, comme je l'ai dit, ce calcul ne pourra se développer réellement que de façon progressive, cela au niveau où le processus de reproduction économique élargie est saisi dans son ensemble, c'est-à-dire au niveau de la planification de l'économie nationale.

Je souhaite que les quelques développements qui précèdent permettent d'entamer une discussion fructueuse.

Conférence prononcée à l'Université de La Havane (1963).

3 La problématique du « sous-développement »

Le terme de « pays sous-développés » est un terme nouveau qui désigne une réalité relativement ancienne. Ce terme a pris naissance au lendemain de la deuxième guerre mondiale au sein des organismes internationaux.

La rapidité avec laquelle l'usage de ce terme s'est répandu est remarquable. On peut dire qu'on le trouve aujourd'hui de façon courante dans la presse quotidienne.

Il ne fait pas de doute que si l'expression « pays sous-développés » est désormais d'un usage aussi répandu, c'est que les problèmes qui se posent aux pays ainsi qualifiés sont parmi les plus brûlants de la deuxième moitié du xx^e siècle.

C'est au cours de ces dernières années, en effet, que les peuples qui constituent la partie la plus pauvre, la plus déshéritée et aussi la plus nombreuse de l'humanité ont pris conscience de leur sort et affirment avec une force croissante leur volonté d'accéder à un niveau de vie plus élevé et leur détermination de bénéficier, eux aussi, de la culture moderne et des possibilités de mieux-être et de santé qu'offrent la science et la technique contemporaines.

Personnellement, je pense cependant que si les problèmes des peuples les plus déshérités sont désignés par l'expression problèmes des « pays sous-développés » et non par une autre expression scientifiquement plus exacte, cela tient à l'effort, conscient ou inconscient peu importe, de mystification de l'idéologie bourgeoise.

Le terme « pays sous-développés » évoque, en fait, des idées qui sont scientifiquement fausses. Ce terme suggère que les pays qu'il désigne sont tout simplement « en retard » sur les

autres, ceux-ci étant d'ailleurs désignés par l'expression « pays avancés ».

Cette vision de différents pays qui occuperaient un plus ou moins bon rang dans la course au progrès économique et social est purement superficielle. La conceptualisation de cette vision tend à substituer une constatation statistique, portant sur l'ordre croissant ou décroissant des niveaux de vie, à une explication historique et à une analyse scientifique. Cette explication et cette analyse ne peuvent, elles, faire abstraction des relations de domination et des rapports d'exploitation qui existent à l'heure actuelle entre les différents pays.

D'un point de vue scientifique, il est nécessaire à mon avis de substituer à l'expression « pays sous-développés » l'expression plus exacte de « pays exploités, dominés et à économie déformée ». Je reviendrai sur cette expression tout à l'heure dans la deuxième partie de mon exposé, mais je voudrais tout d'abord m'arrêter plus longuement sur la critique du terme « pays sous-développés » et sur la critique de la description par les économistes bourgeois du phénomène qualifié de « sous-développement ».

I. — LA DESCRIPTION BOURGEOISE DU « SOUS-DÉVELOPPEMENT » ET SA CRITIQUE

Comme je le disais il y a un instant, les économistes qui emploient le terme « pays sous-développés » sans en faire la critique admettent, implicitement ou explicitement, l'idée que ces pays se trouveraient tout simplement à un stade de l'évolution économique qui serait en retard par rapport à celui des pays dits « développés ».

D'une façon générale, cette idée ne correspond pas à la réalité.

Cette idée est fautive parce que les pays dits « sous-développés » sont dans une situation radicalement différente de celle que pouvaient connaître, il y a cinquante, cent, deux cents ou trois cents ans, les pays aujourd'hui industrialisés. Même si l'on admet que le revenu national par tête dont ces pays disposaient alors n'était pas plus élevé que ceux dont disposent aujourd'hui les pays dits « sous-développés », leur situation qualitative était toute autre.

L'économie de ces pays aujourd'hui industrialisés ne comportait aucune des caractéristiques essentielles de l'économie des pays dits « sous-développés », caractéristiques sur les-

quelles j'insisterai plus longuement tout à l'heure. Ces pays aujourd'hui industrialisés n'étaient pas des pays économiquement dépendants. La structure de leur production ne comportait pas quelques secteurs hypertrophiés étroitement liés à quelques marchés étrangers et fortement pénétrés de capitaux également étrangers. Ces économies ne se développaient pas ou ne stagnaient pas selon l'évolution du marché mondial de telle ou telle matière première ou produit brut agricole. Elles ne supportaient pas la charge de lourdes obligations extérieures (intérêts, dividendes, royalties payés à des capitalistes étrangers), leur industrie naissante n'avait pas à affronter la concurrence d'industries puissantes déjà établies et dominées par le même grand capital que celui qui aurait dominé leurs propres richesses naturelles. Ces économies ne dépendaient pas pour leur reproduction élargie d'importations d'équipements venant de l'extérieur. Si elles étaient peu industrialisées, ces économies n'étaient pas déformées et déséquilibrées mais, au contraire, intégrées et autocentrées.

Ce bref rappel suffit à montrer à quel point il est faux de recourir à la seule notion « de retard » pour caractériser la situation des pays dits « sous-développés ».

Certes, le niveau de vie de la majorité des habitants de ces pays est en retard sur celui des pays industrialisés, mais ce retard n'est pas lié au fait que l'économie des « pays sous-développés » serait à un stade d'évolution moins avancée que celle des pays plus industrialisés. En fait, les pays dits « sous-développés » ont évolué en même temps que les pays développés, mais ils n'ont pas évolué dans le même sens ni de la même façon. C'est là ce que la notion de « sous-développement » tend à masquer. Ceci ne signifie pas qu'il ne puisse exister exceptionnellement dans le monde certains pays, ou certaines régions, qui se trouvent aujourd'hui pratiquement au même niveau et avec les mêmes structures qu'il y a cent, deux cents ou trois cents ans, mais ces pays, tels peut-être le Yémen ou le Népal, ou ces régions isolées qui sont effectivement en retard, ne présentent précisément pas les caractéristiques générales communes à la quasi-totalité des pays dits « sous-développés ».

Il est évident que la discussion qui précède n'a pas seulement un intérêt terminologique. En réalité, les économistes qui utilisent sans la critiquer la notion de « pays sous-développés » se livrent, en général, à une analyse des problèmes de ces pays qui découlent de cette notion même. Aussi, les conclusions pratiques de ces analyses ne permettent en aucune

façon de résoudre les problèmes du prétendu « sous-développement ». Pour ces économistes, une des principales caractéristiques du « sous-développement » est le bas revenu national par tête qui échoit à leurs habitants. Par suite de ce bas revenu par tête, on constate dans ces pays, disent ces économistes, un faible niveau d'investissement courant. Ce niveau est faible, observent-ils, non seulement en valeur absolue mais même en valeur relative. En d'autres termes, le taux d'investissement, c'est-à-dire le rapport de l'investissement au revenu national, est faible. Comme le taux d'investissement constitue, à son tour, un des facteurs déterminants du taux d'augmentation du revenu national, on aurait là l'explication de la croissance très lente du revenu national des pays dits « sous-développés ». Ainsi, selon ces économistes, le décalage croissant entre le revenu national des pays dits « sous-développés » et celui des pays industrialisés aurait sa source dans le bas niveau du revenu national et le bas taux d'investissement des pays les plus pauvres :

On observe souvent que le taux d'accroissement de la population des pays dits « sous-développés » est très proche de celui auquel croît le revenu national de ces pays, d'où la quasi-stagnation et, parfois même, le recul du revenu national par tête. C'est ce que certains économistes bourgeois ont appelé le cercle vicieux du « sous-développement ».

Arrivés à ce point de leur raisonnement, ces économistes en tirent notamment les conclusions suivantes :

« 1^o Les pays dits « sous-développés » ne peuvent sortir de leur situation que grâce aux investissements de capitaux étrangers car, disent-ils, faute de ces capitaux étrangers, l'écart existant entre les revenus nationaux par tête loin de tendre à se combler tend à s'accroître :

« 2^o A l'intérieur des pays « sous-développés », il faut favoriser l'accroissement des inégalités de revenus car c'est seulement sur les revenus individuels les plus élevés qu'est prélevée une épargne assez importante pour faciliter l'élévation du taux d'investissement, et donc de croissance du revenu national.

3^o Les habitudes d'épargne et d'investissement des classes sociales traditionnelles des « pays sous-développés » étant faibles, il faut favoriser la naissance d'une classe d'entrepreneurs capitalistes aussi bien à la campagne que dans les villes. C'est cette classe qui accélérera le développement économique, surtout si l'État lui donne des facilités suffisantes tant au point de vue financier, par exemple sous la forme

d'une fiscalité favorable, qu'au point de vue matériel, sous la forme de construction de routes, de chemins de fer, de fourniture d'énergie à bon marché, etc.

Bien entendu, je résume ainsi de façon schématique l'argumentation et les conclusions des économistes qui se réfèrent à la notion de « sous-développement » sans en faire la critique. En fait, beaucoup d'entre eux ajoutent à cette argumentation quelques observations complémentaires qui lui donnent un aspect plus réaliste. Mais l'essence de l'argumentation est celle que je viens de résumer. Elle découle logiquement, d'ailleurs, de la notion de « sous-développement ». En effet, si les pays dits « sous-développés » sont seulement en retard sur les autres, il convient pour effacer ce retard de faire suivre à ces pays la même voie que celle qui a été suivie avant eux par les pays aujourd'hui industrialisés, tout en les poussant à parcourir ce chemin plus vite que ceux qui les y ont précédés. C'est à cela qu'est supposé devoir servir l'apport des capitaux étrangers privés ou publics.

Si telle est l'essence de l'argumentation des économistes que je viens de critiquer, il est facile de comprendre que leurs autres recommandations, même lorsqu'elles sont correctes et saines, par exemple lorsqu'il leur arrive d'être favorables à une certaine diversification de l'économie ou à une certaine industrialisation, n'ont qu'un caractère secondaire.

Il est facile de comprendre, aussi, que ces recommandations elles-mêmes dans leur contenu concret, sont entachées d'erreur. Ainsi, quand ces économistes sont favorables à une certaine industrialisation, ils déclarent en général que celle-ci doit porter en priorité sur le développement des industries légères et de consommation, sous prétexte que ces industries exigent des investissements plus faibles par travailleur et par unité de production que l'industrie lourde. A l'arrière-plan de cette recommandation, on retrouve d'ailleurs l'argument pseudo-historique selon lequel l'industrialisation des pays aujourd'hui développés ayant commencé par l'établissement d'une industrie légère, il faut que les pays qui sont en retard suivent les mêmes étapes que ceux qui les ont précédés dans la voie de l'industrialisation.

Donc, à partir de la notion factice et mystificatrice de « sous-développement », on voit s'élaborer une analyse et une politique économiques qui, lorsqu'elles sont prises au sérieux, détournent les pays dits « sous-développés » de la solution des problèmes qui se posent à eux.

Aussi, il est nécessaire de substituer à l'analyse mystifica-

trice du prétendu « sous-développement », une analyse réaliste, c'est-à-dire une analyse qui n'isole pas la situation de ces pays pour en faire une chose en soi, mais qui, au contraire, replace ces pays dans le réseau des liens de dépendance et d'exploitation dans lesquels ils sont insérés et dont il est nécessaire qu'ils sortent pour que le niveau de vie de leur population puisse effectivement s'élever.

II. — LA RÉALITÉ DE LA DÉPENDANCE, DE L'EXPLOITATION ET DU BLOCAGE DE L'ÉCONOMIE DES PAYS A FAIBLE NIVEAU DE VIE

A. — LA DÉPENDANCE

Un des caractères essentiels de la situation des pays dits « sous-développés » est leur situation de dépendance. Celle-ci se manifeste à deux niveaux : au niveau politique et au niveau économique.

1° *La dépendance politique*

Au niveau politique, la forme la plus absolue de la dépendance est constituée par la dépendance coloniale. En fait, la quasi-totalité des pays dits « sous-développés » d'Amérique, d'Asie ou d'Afrique ont été pendant longtemps, ou sont encore, des pays colonisés. Dans un certain nombre de cas, il est vrai que ces pays ont pu être colonisés parce qu'ils étaient économiquement moins développés que ceux qui les ont colonisés. Mais cela n'est même pas toujours vrai, par exemple le niveau de développement des forces productives de l'Inde au xvii^e et au début du xviii^e siècle n'était pas vraiment inférieur au niveau de développement des forces productives de l'Angleterre de cette époque.

Ce qui est essentiel dans le fait de la dépendance coloniale, c'est qu'elle a été le moyen violent d'une exploitation intense des pays dominés et l'origine soit de la ruine d'une partie de leurs forces productives antérieures, soit de la déformation de leur économie, car ces pays ont été soumis aux intérêts des classes dominantes du pays colonisateur.

Cependant, la dépendance politique peut prendre une forme moins absolue que la dépendance coloniale. Les exemples de ce type de dépendance politique sont nombreux et

en quelque sorte traditionnels dans de nombreux pays d'Amérique latine qui ne sont sortis de la dépendance coloniale à l'égard de leur ancienne métropole européenne que pour tomber dans une dépendance semi-coloniale à l'égard des États-Unis. Cette forme de dépendance politique repose alors sur l'étroitesse de certains liens de dépendance économique ou sur la corruption d'une partie du personnel politique dirigeant des pays dépendants. Les pays soumis à cette forme de dépendance sont caractérisés par l'instabilité politique ou l'existence d'un régime de dictature ou par l'alternance de l'instabilité politique et de la dictature. A l'heure actuelle, on tend à désigner ce type de dépendance, pour les pays qui viennent de quitter le statut colonial, par le terme de « néo-colonialisme ».

En fait, on est en présence de relations semi-coloniales qui permettent également aux classes dominantes des pays impérialistes de soumettre à leurs propres intérêts l'exploitation des forces productives des pays qui leur sont soumis. Dans la forme néo-colonialiste, il se peut que les équipes politiques dirigeantes locales des pays semi-coloniaux se fassent payer relativement cher le prix de leur collaboration, mais ce prix est cependant moins élevé que ne serait le coût exigé par le maintien d'une domination coloniale pure et simple à laquelle se refusent les peuples autrefois colonisés.

Dans tous ces cas de dépendance politique, il est facile de comprendre que le type de développement économique qui a lieu dans les pays dépendants est subordonné à des intérêts extérieurs à ces pays. Cela n'entraîne pas nécessairement l'arrêt du développement et encore moins le recul général de leurs forces productives. Mais cela entraîne un type de développement particulier qui aboutit à l'hypertrophie de quelques secteurs qu'il est de l'intérêt des classes étrangères dominantes de développer et à la stagnation, et même au recul, des autres secteurs.

C'est ce type de développement qui est à l'origine aussi du deuxième type de dépendance : la dépendance économique qui est une des caractéristiques essentielles des pays dits « sous-développés ».

2° *La dépendance économique*

La dépendance économique d'un pays à l'égard d'un autre est souvent le fruit de sa dépendance politique antérieure à l'égard de ce pays. Les liens de subordination poli-

tique sont alors rompus mais ils ont servi à tisser des liens de dépendance économique qui leur survivent. Cependant, on le sait, la dépendance économique d'un pays à l'égard d'un autre peut s'être établie sans que le premier ait été antérieurement une colonie politique du second. C'est le cas, par exemple, de nombreux pays d'Amérique Latine qui sont économiquement dépendants des États-Unis en raison de la faiblesse de leur situation économique lors de leur accession à l'indépendance politique. C'est cette faiblesse, conséquence de la situation coloniale antérieure, qui les a fait tomber dans la dépendance économique des États-Unis.

La dépendance économique peut prendre des formes diverses qui ne sont d'ailleurs pas exclusives, mais qui ont été successivement dominantes.

La forme première de la dépendance économique est la dépendance commerciale. Celle-ci se manifeste par le fait que le volume et le montant du commerce extérieur d'un pays sont étroitement dépendants des exportations vers un nombre limité de pays (très souvent vers un seul pays), d'un nombre également très limité de produits, le plus souvent exportés à l'état brut ou presque brut. On peut citer comme exemple de ce type de dépendance, la spécialisation de certains pays dans l'exportation du sucre ou du café, du coton ou du thé, ou encore des bananes, du jute ou de l'étain ou du cuivre ou de la bauxite. Dans de nombreux cas, un seul produit ou deux seuls produits fournissent de 70 à 80 % des exportations d'un pays. Il est évident que le mouvement de l'économie d'un tel pays est principalement dominé par des facteurs extérieurs à celui-ci. Ce sont ces facteurs extérieurs qui déterminent la structure et l'ampleur de la production ainsi que la structure et l'ampleur des investissements.

En fait, la plupart des pays qui connaissent une telle dépendance commerciale ont leur vie économique partagée entre deux secteurs :

D'une part, un secteur lié au marché extérieur qui est en général techniquement le plus moderne. Il est aussi celui dans lequel des rapports de production capitalistes se sont développés et qui appartient, dans une large mesure, au capital étranger.

D'autre part, un secteur couvrant les besoins intérieurs. Ce secteur est un secteur faiblement équipé, peu capable de se développer et où prédominent des rapports de production précapitalistes.

La dépendance commerciale dont il vient d'être question

peut être le résultat de deux processus historiques différents qui correspondent à deux phases successives du développement du capitalisme mondial. En effet, la dépendance commerciale peut être le legs direct d'une période de dépendance coloniale passée. Comme nous l'avons vu, elle s'est alors établie au cours de la période coloniale et elle se maintient sous la pression conjuguée des intérêts des anciens colonisateurs et d'une partie des classes dominantes de l'ancien pays colonisé.

Cependant, la dépendance commerciale peut avoir une autre origine. Elle peut être la conséquence d'une dépendance financière, c'est-à-dire de la pénétration dans l'économie du pays dépendant de capitaux provenant d'un pays impérialiste. Dans ce cas, ces capitaux développent par priorité telle ou telle branche d'activité indispensable à l'expansion des profits du capital monopoleur du pays exportateur de capitaux. Le cas le plus typique est celui du développement des industries extractives de certains pays par le grand capital étranger. Celui-ci exporte alors à l'état brut, ou quasi brut, les produits obtenus et il les transforme dans les usines établies dans la métropole financière. En conséquence, il s'oppose à tout développement qui risquerait de priver ses usines de leur ravitaillement en matières premières obtenues à bon marché.

Dans ce cas, le fait essentiel est la dépendance financière tandis que la dépendance commerciale n'est qu'une conséquence. C'est avec le développement du capital financier et avec l'expansion de l'impérialisme, au sens scientifique du mot, que ce type de dépendance a pris de plus en plus d'ampleur.

On peut noter que la situation de dépendance économique d'un pays aboutit non seulement à l'hypertrophie de quelques branches de production, mais aussi à l'hypertrophie de quelques villes portuaires tandis que l'intérieur du pays manque de moyens de communication, du moins de moyens de communication autres que ceux destinés à amener vers les ports les produits intéressant les marchés étrangers. Ainsi, la monoculture ou la monoproduction, l'hypertrophie des ports, la structure des investissements, l'orientation des voies de communication, tout traduit la subordination des pays dépendants aux besoins du capital étranger. Tel est un premier aspect essentiel de la situation de ces pays qui sont bien, par conséquent, autre chose que simplement « sous-développés ».

B. — L'EXPLOITATION

Bien entendu, dans le cadre des rapports impérialistes qui soumettent les pays dépendants à la domination de quelques grandes puissances capitalistes, le maintien à tout prix des pays dépendants dans leur situation commerciale et financière dépendante n'est pas une fin en soi. La fin est la maximisation du profit du capital monopoleur, c'est-à-dire l'exploitation maximum des pays dépendants par le capital monopoleur du ou des pays dominants.

En fait, c'est ici que l'on saisit la racine profonde de la situation des pays dits « sous-développés ». Cette situation est la leur parce qu'ils sont dominés et exploités. Le fait essentiel, en ce qui concerne ces pays, n'est donc pas le faible développement de leurs forces productives, car ce fait est un fait second, il est une conséquence de leur dépendance et de l'exploitation à laquelle ils sont soumis.

Il est important de s'arrêter sur les différents aspects de l'exploitation à laquelle sont soumis les pays dépendants.

1° *L'exploitation financière*

L'aspect le plus facilement repérable est l'exploitation par le capital financier. Cette forme d'exploitation se manifeste à première vue par l'ampleur des prélèvements que le capital étranger opère sur le produit des pays dans lesquels il est investi. Ces prélèvements sont eux-mêmes constitués par les profits réalisés par ce capital ainsi que par les intérêts perçus, ou les royalties encaissées. Une partie de ces prélèvements, ceux qui donnent lieu à un transfert, apparaît chaque année au niveau de la balance des comptes. Une autre partie s'accumule sur place et accroît le montant de la dette du pays exploité, indépendamment de toute contribution réelle du capital étranger à son accumulation intérieure.

On aura une idée de l'ampleur du premier type de prélèvements en disant qu'en moyenne au cours de la décennie 1950-1960, les recettes encaissées à ce titre par les principales puissances impérialistes exploitant des pays coloniaux ou semi-coloniaux, à savoir le Royaume-Uni, la France, les Pays-Bas, la Belgique et les États-Unis, s'élèvent à plus de 3 milliards de dollars par an. Cette somme dépasse de beaucoup les sommes transférées par ces mêmes pays aux pays dits « sous-développés » pour servir à des investissements productifs.

Ceci signifie que les pays dits « sous-développés » ont dû supporter la charge de ces transferts en exportant plus qu'ils n'importaient. D'autre part, cela signifie que l'accroissement de la dette des pays dits « sous-développés » au cours de cette période est dû, dans une large mesure, au deuxième type de prélèvements, à celui qui aboutit au réinvestissement sur place par le capital monopoleur étranger d'une partie des profits réalisés dans ces pays. Seule une longue recherche permettrait d'aboutir à une estimation de l'ampleur effective de cette forme d'exploitation. On peut cependant constater que dans certains pays, comme l'Inde par exemple, le montant des sommes transférées au titre des profits payés au capital étranger ne représente qu'une fraction des profits réalisés sur place par ce capital. Ceci laisse évidemment présager l'accroissement futur des prélèvements transférés, même si le rapport des transferts aux réinvestissements restait constant. C'est là un fait d'auto-accroissement de l'exploitation financière.

Si l'exploitation financière des pays coloniaux, ex-coloniaux ou semi-coloniaux est la plus manifeste, elle est loin d'être la seule et elle n'est même pas la plus importante quantitativement et qualitativement.

2^o *L'exploitation commerciale*

Une autre forme d'exploitation de ces pays a un caractère commercial. Elle est le résultat d'un échange non équivalent. Les produits vendus par les pays industriels aux pays exploités sont en effet très généralement vendus au-dessus de leur valeur. Les mécanismes grâce auxquels l'imposition d'un surprix est possible sont nombreux et complexes. Ce n'est pas mon propos de les analyser ici. Je donnerai seulement quelques exemples.

D'une façon générale, le développement du capitalisme et des monopoles permet à la grande industrie concentrée des pays impérialistes de vendre sa production à des prix qui incluent un taux de profit très supérieur au profit moyen. Dans les pays dits « sous-développés », les positions occupées par le capital monopoleur étranger sont encore plus fortes que celles qu'il occupe dans un pays industrialisé. Ceci est très souvent la conséquence de la domination politique exercée par telle ou telle puissance impérialiste sur un pays colonial ou semi-colonial. Cette domination permet, en effet, d'interdire pratiquement aux entreprises ou aux producteurs des pays exploités de s'adresser à d'autres fournisseurs indus-

triels que ceux établis dans le pays impérialiste dominant. Le monopole dont ceux-ci disposent se trouve, de ce fait, considérablement renforcé. L'inclusion de nombreux pays dépendants dans une zone monétaire ou dans une zone douanière permet d'aboutir à un résultat analogue de façon quelquefois plus souple. Il peut même arriver que la participation d'un pays dépendant à une zone monétaire l'isole pratiquement du reste du marché mondial. Dans ce cas, le grand capital du pays dominant peut donner l'illusion de payer les produits provenant du pays dominé à un prix plus élevé que celui du marché mondial. Le pays dominé paie, en général, cet avantage bien cher car il perd plus sur les achats qu'il effectue dans le pays impérialiste dont il dépend qu'il ne gagne sur les ventes qu'il y effectue.

Il est important de souligner que le mécanisme de l'exploitation par les prix est loin d'exiger toujours la dépendance politique du pays exploité ou même son appartenance à une zone monétaire ou douanière dominée par une puissance impérialiste ou un groupe de puissances impérialistes. Cette exploitation peut résulter, et résulte très souvent, des positions dominantes occupées dans les pays exploités par quelques sociétés commerciales et bancaires étroitement liées au grand capital industriel d'un pays impérialiste donné. Ces sociétés agissent alors de telle façon qu'en dépit de prix désavantageux les pays dépendants continuent à se fournir auprès des gros monopoles industriels auxquels ces sociétés sont liées. Un exemple typique est celui de la place dominante occupée sur le marché de l'Amérique Latine par les produits industriels à prix élevés provenant des États-Unis.

L'exploitation des pays dépendants par le mécanisme des prix, c'est-à-dire par l'échange non équivalent, résulte aussi fréquemment de l'achat à un prix inférieur à leur valeur des produits fournis par ces pays. Ceci est rendu possible par la domination du marché local de ces produits par une seule grande société capitaliste étrangère ou par quelques grandes sociétés qui s'entendent entre elles. L'exemple désormais classique est celui de l'United Fruit en Amérique Latine. Mais on peut citer aussi l'exemple d'Umilives en Afrique (surtout dans la partie de langue anglaise de l'Afrique et au Congo Belge), et des sociétés commerciales françaises dans les anciennes colonies de la France.

Il est évidemment impossible d'évaluer le montant de l'exploitation à laquelle sont ainsi soumis les pays dépendants. Pour donner simplement une idée de l'ordre de grandeur

vraisemblable de cette exploitation, il suffit de dire que vers le milieu de la décennie 1950-1960 le montant annuel moyen des importations et des exportations des pays dits « sous-développés » a été d'environ 60 milliards de dollars. Si l'on admet que ces pays ont été soumis à des échanges non équivalents pour un montant correspondant à seulement 10 % de leurs échanges extérieurs (et le chiffre de 10 % est un minimum sans doute très inférieur à la réalité), c'est à environ 6 milliards de dollars par an qu'on peut évaluer le montant annuel prélevé sur la production des pays dépendants par suite de cette forme d'exploitation.

Les mécanismes mis en place par l'impérialisme fonctionnent d'ailleurs de telle façon que les recettes obtenues par les pays dépendants par suite de leurs exportations augmentent difficilement. Très souvent, lorsque le volume des produits exportables par ces pays s'accroît, les prix payés pour ces produits baissent assez pour que les recettes des pays dépendants n'augmentent pas sensiblement, ou même diminuent.

Certes, pour un nombre limité de produits de base quelques accords internationaux ont été conclus qui sont censés devoir assurer la stabilité des prix. Mais ces accords conclus sous la pression de quelques grands producteurs, le plus fréquemment de quelques grandes exploitations capitalistes exportatrices, sont extrêmement précaires et ils ne modifient fondamentalement ni le désavantage initial des rapports de prix ni la tendance de l'évolution précédemment signalée.

L'évolution du commerce extérieur de ces dernières années confirme que les mécanismes décrits continuent à fonctionner toujours de la même façon et ont contribué à accroître encore l'exploitation subie par les pays « sous-développés ». Ainsi, de 1954 à 1960, les termes de l'échange des pays dits « sous-développés » se sont détériorés de 10 %. Comme on sait, cela signifie que ces pays doivent, en 1960, exporter 10 % de marchandises de plus qu'en 1954 pour pouvoir continuer à importer le même volume de produits qu'en cette même année. Par suite de cette nouvelle détérioration des prix, les pays dits « sous-développés » perdent en 1960 environ 3 milliards de plus qu'en 1954 sur leurs échanges extérieurs. Ces 3 milliards viennent bien entendu s'ajouter aux pertes antérieurement déjà subies par suite du caractère non équivalent des échanges, aussi ce caractère tend-il à s'aggraver.

L'ampleur des ponctions subies par les pays « sous-développés » et la tendance à l'accroissement de ces ponctions contribuent à réduire au maximum les possibilités de développement

économique des pays qui ont à subir ces ponctions.

Quand on considère ces faits, on voit combien le terme de « pays sous-développés » est trompeur. En réalité, il faudrait parler de pays non seulement exploités par l'impérialisme mais étouffés par lui.

Les chiffres du commerce extérieur de ces pays pour la période 1957-1960, mettent bien cette vérité en lumière. Au cours de la période indiquée, ces pays ont accru la valeur de leurs exportations de près de 10 %, mais ceci ne leur a pas permis de maintenir leurs importations alors qu'ils auraient dû les accroître pour pouvoir s'industrialiser. En fait, malgré l'accroissement de leurs exportations, ces pays ont dû réduire leurs importations tout en subissant un endettement extérieur de 11 milliards de dollars, compte non tenu de l'auto-accroissement des dettes antérieures. Ces pays sont donc bien des pays à économie étouffée.

J'ajouterai que l'étouffement, ou les tentatives d'étouffement, de l'économie des pays dépendants résulte non seulement de mécanismes automatiques, mais aussi de décisions de consciences. Il s'agit alors d'un étranglement volontaire des pays qui cherchent à s'émanciper. Les manipulations du quota sucrier cubain sont aujourd'hui un exemple bien connu. Un autre exemple tout récent est fourni par le Brésil. On sait qu'à partir de février 1961, le Président Quadros a cherché à diversifier les marchés extérieurs de son pays en concluant de nombreux accords commerciaux avec les pays socialistes. La menace d'étranglement américain a aussitôt pris forme. Elle s'est exercée sur le principal produit d'exportation du Brésil : le café. Entre février et juin 1961, les achats américains de café brésilien ont été réduits de près de 613 000 sacs de 60 kg. Ceci par rapport à la période correspondante de 1960. Cette diminution était compensée par l'augmentation des achats américains aux Guatemala, Venezuela, Costa Rica, Paraguay et en Afrique portugaise. Les importations de café aux États-Unis ont augmenté pendant cette même période de 737 000 sacs.

Ces divers faits montrent combien il serait justifié de parler de pays à « économie étouffée ou étranglée » plutôt que de pays « sous-développés ». Ces faits sont essentiels à la compréhension de la tendance au blocage du développement économique autonome d'un grand nombre de pays dépendants.

C. — LE BLOCAGE

La lenteur avec laquelle se développent les forces productives des « pays sous-développés » est un fait d'observation courante. Nous avons rappelé que certains économistes bourgeois ont essayé d'expliquer cette tendance de façon superficielle en faisant état de ce qu'ils appellent « le cercle vicieux du sous-développement ». Cette explication est tout aussi peu scientifique que la notion de « sous-développement » elle-même. Le fait de la lenteur extrême du développement des pays dépendants n'en est pas moins, lui, exact. Il exige donc une explication.

Cette explication n'est pas difficile à trouver lorsque l'on part de la situation de dépendance et d'exploitation dans laquelle se trouvent les pays dits « sous-développés ». C'est cette situation qui est à la source de la tendance au blocage du développement économique de ces pays. Les formes à travers lesquelles cette situation tend à bloquer le développement sont diverses. Aussi un examen, même rapide, des divers aspects de la tendance au blocage est-il nécessaire.

Pour la commodité de l'exposé, je classerai tout d'abord les différents facteurs tendant à bloquer le développement économique des pays dits « sous-développés » en facteurs externes et en facteurs internes.

1° *Les facteurs externes*

On peut distinguer essentiellement deux types de facteurs externes : ceux qui agissent de façon spontanée et ceux qui sont liés à une action plus ou moins systématique.

Un facteur spontané de blocage, particulièrement puissant, est constitué par les prélèvements auxquels sont soumis les pays dépendants. Si on admet que les seuls prélèvements financiers donnant lieu à transferts et les prélèvements liés aux échanges non équivalents se sont élevés au minimum à 9 milliards de dollars par an, vers le milieu de la dernière décennie, on voit que ces prélèvements correspondent à une somme annuelle de plus de 4 dollars et demi par habitant des pays « sous-développés ». Cette somme peut paraître faible. En réalité, cette somme est très élevée. En effet, si elle s'ajoutait au montant annuel des investissements effectués par ces pays, elle permettrait d'accroître ceux-ci d'environ 75 %, ce qui devrait permettre de multiplier par 1,7 au minimum le taux auquel s'accroît le revenu national de ces pays.

A ce facteur extérieur spontané de blocage, vient s'ajouter l'action plus ou moins systématique du grand capital étranger pour s'opposer au développement des forces productives des pays dépendants. Cette action s'explique par le fait que l'exploitation de ces pays est d'autant plus aisée que ceux-ci sont plus faibles, moins industrialisés, plus spécialisés dans l'exportation d'un ou deux produits. L'action systématique en vue de bloquer le développement des pays dépendants prend des formes multiples : accaparement des meilleures terres, accaparement des gisements miniers dont les produits sont exportés à l'état brut, utilisation des possibilités d'influence que donne la domination des appareils politiques, bancaires, monétaires, financiers, commerciaux, etc. Cette action de blocage, d'origine externe, est d'autant plus efficace qu'il existe des facteurs internes jouant dans le même sens.

2° *Les facteurs internes*

Les facteurs internes qui contribuent à la tendance au blocage du développement sont évidemment eux-mêmes liés à la situation de dépendance et d'exploitation des pays dits « sous-développés ». Leur action vient renforcer celle des facteurs externes.

Ces facteurs internes, étroitement liés entre eux, sont de nature économique, technique, sociale et culturelle.

Le facteur économique fondamental est la faiblesse de l'accumulation. Celle-ci est en général si faible qu'elle permet au revenu national de ne progresser que plus ou moins au même taux que la population.

Bien entendu, la faiblesse de l'accumulation résulte en partie, comme nous l'avons vu, de l'importance des prélèvements externes. Mais elle résulte aussi du bas niveau de productivité du travail. Ce bas niveau, conséquence de l'insuffisance de l'accumulation passée, ne permet d'obtenir qu'un surplus économique très faible et donc un très faible investissement.

A la faiblesse de l'accumulation vient s'ajouter l'inefficacité de son utilisation. Cette inefficacité est due en partie à l'action de facteurs externes, notamment de ceux qui bloquent les voies de l'industrialisation. Mais elle est due aussi à des facteurs internes tels que l'existence du chômage, du sous-emploi et de bas salaires qui, du point de vue de l'entreprise privée, rendent peu avantageux les investissements qui

pourraient accroître la productivité du travail. C'est là une des raisons de la lenteur avec laquelle s'effectue le progrès technique dans la plupart des pays dits « sous-développés »

A son tour, l'action des facteurs sociaux et culturels vient renforcer et entretenir celle des facteurs précédents.

Sur le plan social, la lenteur du développement des forces productives est liée au maintien du rôle primordial joué par les classes ou les groupes sociaux caractéristiques des formations précapitalistes. Comme on le sait, ces classes et ces groupes sociaux sont peu enclins à adopter des techniques nouvelles ou à procéder à des investissements productifs. Les plus pauvres d'entre eux en sont incapables et les plus riches se livrent surtout à des dépenses somptuaires, signes de puissance et de prestige dans les formations précapitalistes.

Il faut souligner que ce qui donne sa spécificité à la situation des classes dominantes de caractère précapitaliste dans les pays dépendants et exploités, c'est que ces classes sont politiquement soutenues par l'impérialisme, précisément parce qu'elles contribuent à bloquer le développement. Aussi elles parviennent souvent à obtenir quelques avantages économiques de la domination impérialiste et elles ne s'opposent donc pas systématiquement à celle-ci. Seules les classes exploitées peuvent résolument s'opposer à la domination impérialiste. Les bourgeoisies nationales, par contre, lorsqu'elles sont parvenues à se former, ne s'opposent à la domination impérialiste qu'avec hésitation et inconsistance en raison des liens de certains des éléments qui la constituent avec l'impérialisme et de la crainte de mettre en mouvement des forces sociales qui ne pourraient plus être contrôlées.

Enfin, sur le plan culturel, de nombreux facteurs contribuent à fortifier la tendance au blocage du développement. Parmi ces facteurs, il faut mentionner : l'esprit routinier et le respect de la tradition, le mépris du travail manuel, l'absence de confiance dans l'avenir, le faible sens des responsabilités, l'ignorance des possibilités de la technique.

Ces faits culturels ne jouent pas le rôle de facteurs véritablement autonomes contribuant à la tendance au blocage. En fait ils sont liés à l'existence depuis de longues années d'une situation de quasi-stagnation de l'économie, à la répression coloniale et féodale, à l'attitude générale des classes dominantes des sociétés précapitalistes, à la structure étroitement hiérarchique de ces sociétés, au sentiment que le sort du pays dépendant ne se décide pas sur place, au faible déve-

loppement du système d'enseignement qui découle de la structure sociale elle-même et de la situation de dépendance.

On le voit finalement, les facteurs les plus divers contribuent à la lenteur du développement des pays dépendants et exploités, mais ces facteurs se relient tous essentiellement à la situation de dépendance et d'exploitation dans laquelle ces pays se trouvent. Aussi, est-ce seulement en sortant de cette situation de dépendance et d'exploitation que les pays dits « sous-développés » peuvent réellement accéder à un progrès économique et social rapide.

CONCLUSIONS : LES CONDITIONS DU PROGRÈS ÉCONOMIQUE ET SOCIAL

La première condition du progrès économique et social est l'indépendance politique, c'est-à-dire, d'abord, la fin du statut colonial dans les pays qui y sont encore soumis et, ensuite, l'élimination du pouvoir des classes sociales et des formations politiques liées à l'impérialisme et qui acceptent de collaborer avec lui.

La deuxième condition du progrès économique et social est l'indépendance économique. Dans la quasi-totalité des pays économiquement dépendants cela signifie l'expropriation du grand capital étranger, la nationalisation des plantations, des mines, des banques et des autres entreprises qui appartiennent à ce capital. L'accession à l'indépendance économique signifie aussi une modification profonde des rapports monétaires, douaniers, financiers et commerciaux qui lient chaque pays dépendant à telle puissance ou tel groupe de puissances impérialistes. C'est là une condition du progrès rigoureusement inverse de celles que préconisent les théoriciens du prétendu « sous-développement », lorsqu'ils déclarent que seul un recours croissant au capital et aux investissements étrangers permettrait aux pays dépendants d'accélérer le développement de l'économie.

Bien entendu, l'accession à l'indépendance économique n'exclut ni le maintien de rapports commerciaux avec les divers pays impérialistes ni même éventuellement l'acceptation de crédits provenant de ces pays, mais elle implique que les nouveaux rapports commerciaux se développent désormais sur un pied d'égalité, ce qui n'est possible pour un pays économiquement faible que s'il a d'abord chassé l'impérialisme des positions que celui-ci occupait auparavant à l'inté-

rieur de son économie et que s'il a suffisamment développé ses relations commerciales avec un grand nombre de pays étrangers, notamment avec les pays socialistes, pour ne plus être soumis aux pressions que rend possibles un commerce orienté de façon trop unilatérale.

La troisième condition du progrès est une profonde transformation sociale qui doit aboutir à la disparition des classes parasites ou liées à l'impérialisme. Cette condition s'identifie à la nécessité d'une révolution démocratique et nationale. Faute de cette révolution, la lutte pour l'indépendance économique ne peut pas être poussée jusqu'au bout et le développement intérieur se heurte à de graves obstacles sociaux et culturels. Toute l'histoire des pays d'Amérique Latine confirme la véracité de cette conclusion. La révolution cubaine, à son tour, confirme l'extraordinaire libération des forces productives, d'initiative et de création qu'entraîne une révolution démocratique et nationale. La révolution cubaine montre aussi que, dans les conditions actuelles, la révolution démocratique et nationale poussée jusqu'à ces limites se transforme nécessairement en révolution socialiste. D'ailleurs, seule une révolution socialiste peut permettre d'accélérer assez la vitesse de développement économique et social pour qu'en l'espace d'une génération puisse être effacé l'essentiel du retard de niveau de vie dont souffrent les peuples actuellement les plus pauvres et les plus déshérités. Un tel objectif peut certainement être atteint, sur la base de la technique moderne et de la coopération internationale, dans la grande majorité de ces pays, car la plupart d'entre eux disposent d'immenses richesses naturelles et de vastes forces productives sous-employées. Une des tâches fondamentales de la dernière partie du xx^e siècle sera nécessairement la mise en valeur de ces richesses et de ces forces productives. La stérilisation de celles-ci est un témoignage parmi beaucoup d'autres du caractère profondément réactionnaire de l'impérialisme.

(Conférence prononcée à l'Université de Belgrade
octobre 1961.)

4 Les exigences de la lutte contre le « sous-développement »

Il serait vain, de la part des pays « sous-développés », d'espérer une croissance économique rapide spontanée, ceci qu'ils soient réellement sous-développés ou qu'ils soient, ce qui est le cas général, des pays économiquement dépendants.

Les exigences de la lutte contre le « sous-développement » économique se situent à divers niveaux, selon que l'on envisage les *objectifs* que doit s'assigner une politique économique visant à mettre fin au sous-développement ou que l'on envisage les *moyens* à mettre en œuvre pour atteindre ces objectifs.

Bien entendu, l'analyse doit commencer par les objectifs à atteindre puisque c'est en fonction de ceux-ci que pourront être déterminés les moyens d'action.

Les objectifs de la lutte contre le sous-développement

Ces objectifs eux-mêmes peuvent être divisés en objectifs *ultimes* et objectifs *intermédiaires*.

Les objectifs ultimes sont, évidemment, l'amélioration fondamentale du niveau de vie de la population tout entière, la mise en place d'une économie capable de satisfaire aussi pleinement que possible les besoins croissants de la population, la mise en place d'une structure économique qui assure à chacun le plein épanouissement de sa personnalité et de ses capacités. Ceci ne peut être atteint que grâce à un niveau de consommation largement suffisant, grâce à un haut niveau d'éducation et à l'élimination définitive de toutes les maladies endémiques.

Si ce sont là les objectifs ultimes de la lutte contre le sous-développement, il faut bien voir que pour les atteindre, on doit

s'assigner aussi un certain nombre d'objectifs intermédiaires. Ceux-ci constituent les conditions mêmes de réalisation de ces objectifs ultimes.

Un de ces objectifs intermédiaires est constitué par une élévation régulière et suffisante du niveau de la productivité du travail de façon que chacun puisse fournir, dans un temps de travail raisonnable, beaucoup plus de produits industriels ou agricoles qu'il n'est capable de fournir aujourd'hui avec les moyens, souvent dérisoires, qui sont à la disposition de la plupart des travailleurs des pays dits sous-développés.

En effet, dans l'essentiel des activités économiques de ces pays, c'est-à-dire dans les activités qui intéressent la vie même de ceux-ci et de leur population, et non l'exportation, les producteurs n'ont à leur disposition que des moyens de production désuets, anachroniques et faiblement efficaces. C'est en substituant à ces moyens de production des moyens de production modernes, c'est en introduisant des techniques nouvelles, en procédant à d'innombrables innovations que l'on accroîtra la productivité du travail et que l'on établira les bases techniques indispensables à une amélioration du niveau de vie et des conditions d'existence, ce qui est l'objectif ultime.

Il faut noter ici que l'expérience et la théorie enseignent qu'il est impossible de procéder à un renouvellement profond et général des techniques de production si une grande partie des nouveaux moyens de production ne sont pas produits sur place. Cela signifie que toute politique de lutte contre le sous-développement comporte nécessairement, comme partie intégrante, une politique d'industrialisation.

Industrialisation, modernisation de l'agriculture, diversification de l'économie constituent les principaux aspects de l'effort pour le développement rapide des forces productives.

Certes, les formes, le rythme, l'ampleur et la nature de l'industrialisation de chaque pays dépendent des conditions concrètes de ce pays, de la nature de ses ressources minières, agricoles et hydrauliques, du nombre et de la densité de sa population, mais l'industrialisation est toujours une condition nécessaire au développement économique. Le renouvellement des techniques, la modernisation des moyens de production, l'élévation de la productivité du travail constituent, en tout cas, les armes essentielles de la lutte contre le sous-développement et les premiers objectifs intermédiaires.

La réalisation de ces objectifs n'est possible, à son tour, que si sont mis en place certains moyens, si sont satisfaites cer-

taines exigences préalables. Une de ces exigences est que le développement économique des pays qui sont aujourd'hui « sous-développés » cesse d'être soumis à des déterminations extérieures à ces pays. Il est nécessaire pour cela que l'essentiel des activités économiques dépende de décisions prises à l'intérieur de ces pays. C'est là une exigence fondamentale de la lutte contre le sous-développement. C'est à partir de cette exigence que, dans la pratique, s'ordonnent toutes les autres.

Étant donné l'ampleur des problèmes qu'il faut aborder ici, je serai obligé de procéder essentiellement à une énumération des exigences en commentant quelques-unes d'entre elles.

Rôle économique dominant de l'État

En partant de ce qui vient d'être examiné, nous pouvons dire que l'exigence la plus immédiate de la lutte pour l'élévation du niveau de vie de la population des pays dits sous-développés est que soit mis un terme à la situation de dépendance économique qui caractérise ces pays. Pour que cette situation de dépendance économique cesse, il est nécessaire dans le monde d'aujourd'hui qu'un rôle économique de premier plan revienne à l'État. Seul, en effet, celui-ci peut éventuellement disposer des moyens requis pour mettre fin à la dépendance économique et pour mobiliser l'ensemble des forces de production indispensables à un développement économique rapide. Aussi serait-il tout à fait utopique de croire qu'une politique de libéralisme économique pourrait éliminer progressivement le sous-développement. La plupart des dirigeants des pays sous-développés le savent bien et écoutent avec le plus grand scepticisme les quelques économistes qui se font encore les avocats du libéralisme économique et du rôle prédominant des investissements privés.

L'expérience de tous les pays sous-développés montre que le laisser-faire en matière économique conduit à un écart croissant entre le niveau des pays sous-développés et celui des pays industrialisés. Aussi, seule une politique menée par l'État lui-même, à condition bien sûr d'être menée correctement, d'être audacieuse et courageuse, est capable de mettre fin progressivement au sous-développement.

Cependant, dans les pays dits sous-développés, le rôle économique de l'État ne peut être efficace que si, dès les premiers pas, sont éliminés de leur position dominante les capitaux étrangers qui contribuent à maintenir ces pays dans la

situation de dépendance économique qui est aujourd'hui la leur. Selon la nature de l'économie de tel ou tel pays sous-développé, le capital étranger joue un rôle dominant tantôt dans le commerce, tantôt dans la banque, tantôt dans les plantations ou dans les industries extractives ou de transformation. Mais, dans tous les cas, l'action du capital étranger contribue à maintenir la dépendance économique des pays dans lesquels il fonctionne. Ceci, à la fois directement et en alourdissant la balance des paiements courants de la charge des intérêts, des dividendes, des profits, etc., transférés à l'extérieur. D'une façon générale, d'ailleurs, la présence de capitaux étrangers dans l'économie des pays sous-développés n'est qu'une manifestation particulière de leur situation de dépendance. Tant que cette présence subsiste la dépendance économique se maintient et tend même à s'accroître.

Indépendance du commerce extérieur

La dépendance économique résulte aussi, nous l'avons vu, de la nature des relations commerciales extérieures des pays sous-développés, de la prédominance de quelques exportations, du manque de diversification de celles-ci tant du point de vue des produits que du nombre des partenaires commerciaux. La plupart des pays sous-développés sont maintenus dans leur situation par l'existence de relations commerciales qui les placent dans une situation de pays économiquement exploités. La cessation rapide de cet état de choses constitue également une des exigences de la lutte contre le sous-développement.

Pour mettre fin à cette forme de dépendance, il faut que, rapidement, le commerce extérieur des pays sous-développés soit subordonné aux besoins *nationaux* de ces pays au lieu d'être subordonné à des besoins étrangers.

Pour que le commerce extérieur devienne un instrument au service du développement économique national au lieu d'être un instrument de la dépendance économique, il faut que le commerce extérieur soit de plus en plus assuré par l'État lui-même, en tant que représentant des intérêts de la collectivité nationale. Dans un grand nombre de pays dits sous-développés, le commerce extérieur se trouve entre les mains de capitalistes étrangers. Mais même lorsque le commerce extérieur se trouve être entre les mains de capitalistes nationaux, ceci ne donne, en aucune façon, une garantie que le commerce

extérieur se développe conformément aux besoins nationaux. En effet, les profits de ces capitalistes résultent, dans une très large mesure, de la dépendance économique même dans laquelle se trouve leur pays. C'est cette dépendance qui oblige leur pays à importer de grandes quantités de produits manufacturés et c'est sur ces importations que les commerçants, même nationaux, réalisent des profits considérables; aussi, souhaitent-ils généralement maintenir ces importations à un haut niveau; c'est pourquoi ce n'est pas eux qui contribueront à créer une situation économique rendant de moins en moins nécessaires de telles importations. En outre, les profits commerciaux qu'ils réalisent ne contribuent pas aux investissements nécessaires au développement économique. Par contre, si ces profits étaient réalisés par l'État, ceux-ci pourraient fournir les moyens financiers indispensables au développement économique national.

Il est donc nécessaire que dès le début d'un développement rapide, le rôle économique de l'État s'étende au commerce extérieur.

Primauté de l'accumulation nationale

Au début d'une politique de développement, il est également indispensable d'éliminer toutes les anciennes structures économiques et sociales qui rendent difficile, et parfois même impossible, le progrès de l'économie. Parmi ces structures se trouvent les anciennes relations de production, les anciens rapports de propriété, les anciennes relations humaines qui placent dans une situation subordonnée les travailleurs, les producteurs, les femmes et les jeunes, c'est-à-dire les éléments les plus dynamiques de la population.

Ces anciennes structures ont le plus souvent été conservées sous l'influence étrangère précisément parce qu'elles constituaient des obstacles efficaces au développement économique.

Une fois mises en place les conditions institutionnelles de l'indépendance et celles qui éliminent les obstacles au progrès économique, il est encore nécessaire que soient prises des mesures concrètes et positives qui renforceront de plus en plus l'économie nationale, grâce au développement des forces productives, grâce au progrès de la productivité du travail et à l'utilisation de toutes les ressources que recèle la technique moderne.

C'est ici qu'apparaît l'exigence d'une vaste politique d'investissements, d'investissements matériels bien entendu

mais aussi d'investissements dans les hommes, dans les connaissances et dans la recherche scientifique et technique. C'est notamment grâce à des investissements suffisamment importants que seront mis en place progressivement des moyens de production nouveaux et de plus en plus productifs.

L'expérience et le raisonnement montrent qu'une telle politique d'investissements, si elle doit aboutir comme on le désire à une indépendance nationale croissante, doit reposer principalement sur l'accumulation nationale et non pas sur des concours financiers extérieurs qui risqueraient bien souvent de maintenir, éventuellement sous des formes nouvelles, la situation de dépendance qui prévalait jusque-là et que l'on veut faire cesser.

Le développement rapide de l'accumulation nationale est, ainsi, la condition fondamentale d'un développement économique rapide qui sera, en même temps, un développement de plus en plus capable de se suffire à lui-même et d'assurer un niveau de vie croissant à la population. A cet égard, il faut rappeler que, quels que soient les concours extérieurs dont un pays dit sous-développé peut disposer, ces concours ne le dispensent pas d'un effort d'accumulation nationale; bien au contraire. Je dirai même que plus ces concours sont considérables, plus il est nécessaire que s'accroisse l'effort national d'accumulation afin que les concours extérieurs restent toujours secondaires par rapport à cette accumulation. En effet, celle-ci constitue la seule et unique base sur laquelle il est possible de bâtir une véritable politique de développement économique.

Un pseudo-développement économique qui s'appuierait principalement sur des concours extérieurs serait bâti sur du sable et l'activité économique qui en résulterait risquerait à tout instant de s'arrêter, si devaient s'arrêter les concours extérieurs sur lesquels ce pseudo-développement reposerait. Un tel pseudo-développement ne pourrait que masquer la réalité qui serait celle du maintien de la dépendance sous une autre forme.

Il n'est pas inutile de rappeler ici qu'un certain nombre d'économistes ont affirmé que les pays dits sous-développés étaient incapables d'assurer leur développement à partir d'une accumulation nationale et que ces pays se trouveraient, en quelque sorte, condamnés à recourir, pour une période plus ou moins longue, à l'aide extérieure et aux capitaux étrangers, ce qui les obligerait à accepter comme une fatalité le maintien de leur dépendance économique.

Personnellement, l'étude que j'ai pu faire d'un assez grand nombre de pays dits sous-développés m'a montré concrètement que cette sorte de malédiction qui pèserait sur les pays dits sous-développés n'est qu'une vue de l'esprit. Cette vue repose soit sur un pessimisme sans base scientifique, soit sur le désir de maintenir sous une forme nouvelle les anciens liens de dépendance.

L'analyse concrète des pays dits sous-développés que je connais m'a montré qu'il existe toujours d'importantes forces productives inemployées et qui, si elles sont correctement mises en œuvre, peuvent permettre une croissance rapide de l'accumulation nationale et du revenu national. Certes, cette utilisation de plus en plus large des forces productives existantes et leur mise au service de l'accumulation nationale ne peut se faire que si, en même temps, sont éliminées toutes les formes de consommation parasitaire qui peuvent exister.

Dans la plupart des pays dits sous-développés, en particulier dans les anciens pays coloniaux, les formes de consommation parasitaire sont nombreuses. Leur existence est le résultat de la période coloniale qui a donné naissance, au sein de groupes limités de la population, à des habitudes de consommation qui ne correspondent en rien au niveau acquis de développement des forces productives. L'existence de ces habitudes de consommation est, en quelque sorte, un témoignage de la situation de dépendance à l'égard de l'extérieur qui caractérise ces pays; elle est aussi d'ailleurs un facteur de maintien de cette dépendance. Par contre, en éliminant ces habitudes de consommation héritées de la période coloniale, un pas important doit être fait dans la voie d'une plus grande indépendance économique et dans la voie d'une utilisation plus complète des ressources nationales au profit du développement.

Il n'est pas sans importance de noter ici que les exigences de la lutte contre le sous-développement sont parallèles aux exigences d'une plus grande justice sociale, à l'exigence d'une plus grande égalité économique.

Il en est de même de la priorité qui doit être accordée à la satisfaction des besoins collectifs sur les besoins individuels. J'entends par là qu'un développement économique rapide ne pourra être assuré que si sont satisfaits en priorité les besoins sociaux en matière d'éducation, d'enseignement, de santé publique, etc., même si pour satisfaire rapidement ces besoins il est nécessaire de reporter à plus tard le moment où seront satisfaits certains besoins individuels qui, aujourd'hui, au stade du développement des forces productives que

connaissent la plupart des pays sous-développés, sont en fait des besoins secondaires.

C'est ici que, d'une façon générale, nous nous trouvons en face d'une exigence particulièrement vaste et qui est celle de l'établissement et du respect des *priorités du développement*. Cette exigence se confond avec celles de l'établissement et de la réalisation d'un plan économique de caractère impératif. C'est parce qu'il est impossible de tout faire simultanément et que les moyens des pays dits sous-développés sont particulièrement limités qu'il est vital pour ces pays de fixer des priorités et de s'y tenir. Ceci explique que la planification impérative constitue une des exigences de la lutte contre le sous-développement économique.

Importance des cadres politiques

Arrivés à ce point, nous retrouvons des nécessités institutionnelles. En effet, si, parallèlement à la préparation d'un plan de développement, ne sont pas mises en place les structures et les institutions qui permettront la réalisation d'un tel plan, celui-ci restera un vœu pieux. Il est particulièrement important à cet égard de mettre en garde contre l'idée selon laquelle il suffirait d'élaborer un plan techniquement satisfaisant pour que ce plan se réalise.

La réalisation d'un plan de développement économique rapide ne peut s'effectuer que si sont données certaines conditions institutionnelles et certaines conditions humaines.

Les conditions institutionnelles sont représentées par la mise à la disposition de l'État des principaux moyens de production et d'échange et par l'élimination des grands intérêts privés capitalistes qui peuvent s'opposer à la réalisation d'un plan destiné à satisfaire les exigences d'un développement économique national. A cet égard, la nationalisation des richesses naturelles, la nationalisation des mines et des grands moyens de production, la nationalisation du système bancaire et d'une grande partie du commerce intérieur constituent, de façon indubitable, les exigences d'une politique de développement économique rapide. Ce sont là des points sur lesquels j'ai déjà souvent insisté, que je rappelle ici avec force, mais que je ne me propose pas de développer en détail précisément parce que je l'ai déjà fait dans d'autres occasions.

Par contre, je voudrais insister plus longtemps sur certaines des conditions subjectives ou humaines de la lutte contre le

sous-développement. De ce point de vue, une première nécessité est l'existence de cadres politiques ayant une vue claire des objectifs et des priorités de la lutte contre le sous-développement. C'est là une nécessité essentiellement idéologique. Certes, les techniciens et les experts peuvent apprécier ce que doit être l'importance relative des divers objectifs et quels doivent être les moyens à mettre en œuvre pour les réaliser, mais cet effort, de nature scientifique, ne peut en aucune façon se substituer à la conscience politique claire des objectifs, des priorités et des démarches économiques et sociales. La préparation d'un plan économique, apparemment satisfaisant, ne serait que d'une utilité immédiate limitée si les cadres politiques, qui ont la responsabilité de mettre ce plan en œuvre, n'ont pas une parfaite conscience de la nature des objectifs à poursuivre et des moyens indispensables à leur réalisation.

Une deuxième exigence humaine et subjective de la lutte contre le sous-développement est le dévouement total des cadres politiques à l'intérêt national. Seuls, des cadres faisant toujours passer l'intérêt national avant leur intérêt personnel ou avant l'intérêt d'une catégorie sociale limitée peuvent mener à bien la tâche complexe et difficile de la lutte contre le sous-développement. Cette deuxième exigence, de nature également idéologique, est d'une importance que l'on ne saurait sous-estimer. L'exemple de la stagnation économique d'un grand nombre de pays de l'Amérique Latine, pourtant remarquablement dotés de ressources naturelles, nous montre à quel point, en dépit de l'indépendance politique, l'existence d'un appareil politique insuffisamment dévoué à la cause du développement national, et qui est l'instrument d'intérêts privés, étrangers ou même nationaux mais liés à l'étranger, a empêché tout développement économique rapide.

La participation des masses

Toujours de ce même point de vue des exigences humaines, et en particulier de celles qui concernent les cadres politiques, il faut mentionner la nécessité d'une liaison étroite entre ces cadres et les couches les plus larges de la population. L'expérience montre que jamais un appareil purement bureaucratique, même s'il a des conceptions techniquement justes des exigences du développement, ne peut mener à bien une politique de développement rapide. Ce n'est pas une bureaucratie

qui peut pousser au maximum les efforts de la population d'un pays. Or, la population constitue, surtout dans les pays à faible développement économique, la principale force productive.

C'est de l'activité de la population, de son action enthousiaste et confiante pour la réalisation de la politique de développement, que dépend le succès même de cette politique. Il s'agit donc, pour les cadres du pays, de susciter et de multiplier les initiatives populaires allant dans le sens du développement. Il s'agit, pour ces cadres, de soutenir au maximum ces initiatives.

C'est ici, je pense, qu'il convient de mettre en garde contre une conception bureaucratique et financière d'un plan de développement. Rien n'est plus dangereux, à cet égard, pour un pays sous-développé que de s'imaginer qu'il suffit à une équipe dirigeante de demander à quelques techniciens de préparer un plan de développement, puis de s'adresser à des pays étrangers pour obtenir les crédits nécessaires à la réalisation de ce plan. Si l'on se bornait à cela, l'on pourrait bien, dans quelques secteurs, obtenir des résultats limités, mais rien n'aurait été fait dans le sens d'une lutte véritable contre le sous-développement, car cette lutte exige, avant tout, comme je le disais tout à l'heure, un grand effort d'accumulation nationale qui, lui-même, suppose la participation enthousiaste de la population. Seuls quelques pays où existe, comme en Inde, une bourgeoisie nationale suffisamment développée et puissante, ayant entre les mains des possibilités propres d'accumulation, peuvent, éventuellement, faire quelques pas dans la voie d'un certain progrès économique sans activité enthousiaste et confiante des masses. Mais les progrès réalisés dans ces cas exceptionnels restent limités, lents et insuffisants. Ils laissent subsister et de forts éléments de dépendance économique et la misère de l'immense majorité de la population.

Les observations qui précèdent mettent en lumière une autre exigence de la lutte contre le sous-développement, à savoir la nécessité d'un effort ample et constant pour porter le plus haut possible le niveau de conscience des masses. Ici, une place centrale revient à la lutte contre l'analphabétisme et à la lutte pour l'éducation de base. Il serait faux et dangereux de s'engager dans la voie d'une édification économique sans s'engager, en même temps, dans la voie de la liquidation de l'analphabétisme et de l'ignorance. Ceci donne toute son importance au développement rapide de l'enseignement primaire et de l'enseignement des adultes. Bien entendu, il

faut développer parallèlement l'enseignement secondaire, l'enseignement technique et l'enseignement supérieur. Mais je dis bien qu'il faut développer ces enseignements de façon parallèle, c'est-à-dire à peu près aussi vite et non pas plus vite que l'enseignement primaire et que l'enseignement des adultes, sinon on risque de former une couche bureaucratique, isolée des masses, sans liaison avec elles, étrangère à leurs intérêts et à leurs conceptions. Ceci serait en contradiction avec une des exigences de la lutte contre le sous-développement.

D'une façon générale, il ne faut pas perdre de vue que dans les conditions actuelles de l'économie mondiale, qui font que dans l'édification économique des pays sous-développés un rôle central revient à l'État, il existe un grave danger. Ce danger est d'aboutir à une sorte de capitalisme d'État bureaucratique qui n'irait ni très loin ni très vite dans la voie du développement économique, car il serait incapable de mobiliser les masses, ce qui le pousserait à recourir à des concours financiers extérieurs trop lourds en raison de l'insuffisance de l'accumulation nationale.

Une politique de développement qui servirait principalement les intérêts d'une couche limitée de la population conduirait nécessairement à un tel capitalisme bureaucratique et celui-ci aurait tendance à freiner de plus en plus le développement et, finalement, à maintenir et même à aggraver la dépendance économique.

Au total, et pour résumer, une politique de lutte contre le sous-développement suppose que soient satisfaites, à la fois, des exigences objectives, qui impliquent des transformations institutionnelles, et des exigences subjectives ou idéologiques.

Les exigences objectives, nous l'avons vu, sont finalement constituées par la transformation des conditions de production et des modes d'appropriation.

Il s'agit, d'une part, d'éliminer les formes d'appropriation qui permettent à des intérêts privés, étrangers ou nationaux, de prendre le pas sur les intérêts collectifs qui sont ceux d'un développement économique rapide. A cette fin, il est d'une importance extrême que le commerce extérieur, le commerce intérieur, les banques, les grands moyens de production et les ressources nationales, ainsi que les principaux moyens de transport soient mis à la disposition de l'État ou de collectivités publiques, afin que puisse être mis en œuvre un plan de développement économique rapide de caractère impératif.

Il s'agit, d'autre part, d'éliminer progressivement les techniques et les moyens de production périmés et de les remplacer par des techniques et des moyens de production plus efficaces et plus modernes.

Parallèlement, il s'agit de satisfaire de façon croissante les besoins individuels et surtout collectifs, notamment dans le domaine de l'éducation et de la santé. Ceci exige une juste fixation des priorités et des moyens dans le cadre d'un plan. Mais ce plan lui-même ne pourra répondre aux exigences du développement et ne pourra être mis en œuvre de façon satisfaisante que si sont réalisées, du point de vue des cadres politiques et des masses, un certain nombre d'exigences subjectives ou idéologiques que j'ai essayé, il y a un instant, de préciser.

Si je voulais résumer la dernière partie de mes observations, je dirais que, du point de vue idéologique, un des facteurs essentiels du développement est, dans chaque pays insuffisamment développé, une confiance raisonnée dans ses propres forces et, pour commencer, dans les forces et les capacités de sa population. De même, sont indispensables l'exercice d'une volonté rigoureuse et assidue de réaliser un plan économique, une fois celui-ci adopté, et un effort constant pour assurer la coopération confiante et enthousiaste des couches les plus larges de la population, c'est-à-dire aussi, et avant tout, des couches les plus déshéritées.

En d'autres termes, une politique de développement ne peut pas être assurée, comme certains se l'imaginent par ce qu'ils appellent « une élite », à moins que cette élite soit essentiellement une élite du dévouement et du sacrifice personnel.

Finalement, on peut dire, et cela sera ma conclusion que, fondamentalement, les exigences de la lutte contre le sous-développement se confondent avec les exigences mêmes d'une économie planifiée socialiste. Dans le monde d'aujourd'hui, la conscience de cette identité est de plus en plus grande et c'est pourquoi, personnellement, j'ai pleine confiance dans un avenir de prospérité pour les pays que certains appellent les pays sous-développés.

Conférence à la Cité Universitaire
(Paris, 1961).

5 Le surplus économique facteur de base d'une politique de développement

I. — LA NOTION DU « SURPLUS ÉCONOMIQUE » SON IMPORTANCE THÉORIQUE ET PRATIQUE

Les raisons qui justifient le choix de la notion de « surplus économique » comme thème d'une réflexion spécifique sont nombreuses.

Ces raisons sont, à la fois, pratiques et théoriques.

Sur le plan pratique, toute politique de développement vise nécessairement à agir sur l'ampleur et sur l'utilisation du surplus économique, d'où l'importance d'une définition aussi claire et précise que possible de cette notion et de l'ensemble des notions apparentées.

Le caractère stratégique de cette notion apparaît, en particulier, lorsque l'on examine les obstacles pratiques à une élévation rapide du taux de croissance de l'économie et que l'on s'aperçoit que le montant limité du fonds disponible pour l'investissement constitue seulement une partie de ces obstacles. Ceci soulève, notamment, la question du taux optimum d'investissement et de ses rapports avec le taux de formation du surplus. Ici apparaît l'exigence d'une analyse théorique.

L'importance théorique de la notion de « surplus économique » est encore plus large qu'il peut sembler du point de vue de la seule théorie économique. En fait, de nombreux travaux récents, émanant d'historiens, d'ethnologues, de sociologues et, bien entendu, d'économistes ont montré que, sur le plan théorique, la notion de « surplus économique » revêt une importance fondamentale quand on veut comprendre un grand nombre de problèmes soulevés par l'histoire, l'ethnologie et la sociologie.

DE LA NOTION DE « SURPLUS AGRICOLE » A LA NOTION DE « SURPLUS ÉCONOMIQUE »

La notion de « surplus » la plus simple est celle de « surplus agricole ». C'est cette notion qui est la plus fréquemment employée par les ethnologues et les historiens.

Ces savants utilisent cette notion pour montrer que l'absence ou l'apparition d'un surplus agricole explique différents faits observés dans les sociétés qu'ils étudient. Par exemple, Melville J. Herzkovits dans *The Economic Life of Primitive People* (Londres-New York, 1941) a montré qu'une division régulière du travail n'apparaît pas chez les peuples primitifs, parce qu'en l'absence de surplus alimentaire régulier tous les membres actifs de la société sont obligés de consacrer tout leur temps à la recherche de leur nourriture. On retrouve la même observation chez Kaj Berket Smith dans *Geschichte der Kultur* (Zürich, 1946) à propos des tribus amerindiennes et chez Raymond Firth à propos des tribus des Iles Salomon.

Inversement, l'observation des sociétés qui deviennent capables de fournir un surplus alimentaire régulier, grâce à la maîtrise de l'élevage et de l'agriculture, montre que ces sociétés accèdent assez rapidement à une division régulière du travail. L'observation montre aussi que la naissance des différents métiers est subordonnée à l'existence d'un surplus alimentaire régulier ou, ce qui revient pratiquement au même, à un niveau suffisamment élevé de la productivité du travail agricole.

La liaison entre l'apparition d'un surplus agricole régulier et la naissance des métiers d'abord, des classes sociales, des villes, etc., ensuite, est observée aussi par de nombreux historiens, qu'il s'agisse d'historiens de la Mésopotamie ou d'historiens de la Grèce antique ou des civilisations mexicaines. Le rôle de l'irrigation a été, ici, fondamental, comme l'a montré l'histoire des grandes civilisations fluviales et, en particulier, celle de l'Égypte ancienne.

L'histoire nous montre ainsi que de grandes civilisations ont pu se développer sur la base presque exclusive d'un surplus agricole. Ce surplus a souvent représenté 20 % ou même plus de 20 % du produit brut de l'agriculture. Une telle proportion se retrouve dans des conditions historiques très différentes. Ainsi, dans le système de type féodal des Iles Hawaïi, les paysans devaient travailler un jour sur cinq sur les terres du propriétaire foncier qui obtenait donc 20 % de la production totale.

L'Égypte de l'époque de l'empire de Byzance devait verser à celle-ci environ 12,5 % de sa production agricole¹, une fraction de 10 % environ restant sur place et formant un surplus utilisé localement.

L'histoire montre ainsi que le développement du surplus agricole est la base première du développement des métiers, des différenciations sociales, de l'apparition des classes, de l'État, du commerce, de la monnaie, etc.

Bien entendu, quand les métiers et l'industrie se sont développés, le surplus cesse d'être exclusivement un surplus agricole, il devient un surplus économique et il permet une accumulation générale et, surtout, une accumulation productive, ce que ne permet pas le pur surplus agricole.

Lorsque l'accumulation devient productive et permet la création de moyens de production de plus en plus nombreux et diversifiés, la croissance économique s'accélère.

Cependant, en même temps, à travers les opérations monétaires, le surplus économique prend des formes de plus en plus complexes qui en voilent l'origine et la réalité. Ceci explique que la notion même de surplus économique soit absente de l'œuvre d'un grand nombre d'économistes, en dépit du fait que cette notion ait une importance fondamentale quand on veut analyser les problèmes de la croissance économique.

Avant de prendre une vue générale des grandes tendances de la pensée économique vis-à-vis de la notion de « surplus », je voudrais souligner que, même à l'époque contemporaine, les dimensions du surplus *purement agricole* peuvent jouer un rôle considérable en ce qui concerne les potentialités de développement. Ce rôle est évident dans un pays comme l'Inde, où le développement industriel a souvent été freiné par la croissance trop lente de la production agricole venant sur le marché. Cette croissance trop lente du surplus agricole a été responsable, au cours du deuxième plan quinquennal indien, de la hausse des prix agricoles et, en partie, du déficit de la balance commerciale qui ont caractérisé les périodes d'expansion industrielle rapide et qui, l'un et l'autre, ont fait obstacle à une politique d'industrialisation à plus large échelle.

Un autre exemple peut être trouvé dans les problèmes qui se sont posés à l'Union Soviétique au début de sa politique d'industrialisation. Celle-ci a été freinée tant que le surplus

¹ Cf. Bratianu, *Études Byzantines d'histoire économique et sociale*, Paris, 1938, p. 133.

agricole était insuffisant. Il a fallu mettre en place des moyens institutionnels, comme les livraisons obligatoires, pour assurer la fourniture d'un surplus agricole assez large pour satisfaire aux exigences de l'industrialisation. L'exemple de l'Union Soviétique de la fin des années 20 et du début des années 30 montre, aussi, comment les changements techniques peuvent être indispensables dans l'agriculture, pour que celle-ci devienne capable de fournir des forces de travail à l'industrie, sans que le surplus agricole diminue.

Ici, apparaît clairement le lien existant entre la croissance du surplus agricole, l'afflux vers les villes de main-d'œuvre d'origine rurale et le développement industriel.

Il est évident que l'existence d'un surplus agricole n'est pas suffisante pour qu'un développement industriel puisse prendre place. Pour qu'un tel développement puisse avoir lieu, il faut, à la fois, qu'il existe des conditions sociales et techniques favorables en dehors de l'agriculture et que l'agriculture fournisse un surplus dont la nature physique corresponde aux exigences du développement industriel.

Par exemple, dans une société, où la puissance des classes dominantes est essentiellement liée à l'existence d'un surplus agricole, ces classes n'effectuent pas d'investissements hors de l'agriculture et peuvent même chercher à s'opposer à des investissements de cette nature. Dans une telle société, le développement industriel ne se fait que très lentement. Pendant des siècles, un surplus agricole considérable a été dépensé par diverses classes dominantes sans qu'il y ait industrialisation. Les pyramides, les cathédrales, les palais sont ce qui subsiste de ces utilisations du surplus agricole.

Il peut exister beaucoup d'obstacles, autres que sociaux internes, à la transformation du surplus agricole en un potentiel de développement industriel. Par exemple, aujourd'hui, si un pays ne dispose pas de la capacité de produire lui-même ses principaux moyens de production, il peut être obligé de vendre son surplus agricole à bas prix sur les marchés étrangers, ce qui peut parfois le placer dans l'impossibilité pratique de s'industrialiser. Ceci est un aspect bien connu de la situation de beaucoup de pays sous-développés.

Un exemple particulier très important de cette situation est celui des pays monoproduleurs agricoles qui ne peuvent utiliser sur place leur surplus. Ces pays dépendent des marchés internationaux pour échanger leur surplus contre d'autres produits pouvant être utilisés pour leur développement industriel. Si ces marchés sont contrôlés par des pays industriels

où domine un capital monopoleur, l'industrialisation des pays monoproducteurs peut être bloquée ou fortement entravée.

On voit que si l'existence d'un surplus est une condition nécessaire à la croissance, elle n'est pas une condition suffisante. Oskar Lange a examiné les conditions physiques de la croissance en parlant de « lois techniques et de bilan de la production » (*Économie Politique*, Tome I, Paris, 1962, p. 67).

Il faut souligner ici que la notion de « surplus économique » est une notion infiniment plus riche que les notions « d'épargne » et « d'investissement », telles qu'elles sont utilisées couramment. Par ces deux dernières notions, on tient compte seulement d'une partie du surplus économique. Par conséquent, certains phénomènes qui sont d'une importance centrale pour l'analyse de la croissance ne peuvent pas être traités de façon adéquate en recourant seulement à ces deux notions. C'est ce qu'on peut essayer de montrer, de façon plus précise, en examinant rapidement la position prise à l'égard de la notion de surplus par les grands courants de la pensée économique.

LES TENDANCES DE LA PENSÉE ÉCONOMIQUE ET LA NOTION DE « SURPLUS »

La notion de « surplus » apparaît en même temps qu'une pensée économique systématique. C'est un des sens profonds de la préoccupation des mercantilistes pour une balance commerciale positive. C'est aussi une des significations de la pensée physiocratique concernant la « productivité » du travail agricole. On sait que ce qui caractérise cette « productivité » c'est que, selon les physiocrates, le travail agricole fournirait un surplus que les autres travaux ne fournissent pas.

C'est avec les grands classiques, Smith et Ricardo, que la préoccupation pour la croissance du surplus et pour son utilisation productive apparaît avec le plus de clarté. Les attaques de Smith contre ce qu'il considère comme « un gaspillage du surplus par l'État féodal ou monarchique » sont bien connues. De la même façon, Smith critique les dépenses de la noblesse et des riches marchands qui utilisent de façon improductive le surplus économique.

Ricardo exprime des préoccupations analogues, mais sous une forme encore plus explicite. Il croit nécessaire au progrès

économique que la production croisse au maximum et que, de ce maximum de production, la plus grande partie possible forme le surplus approprié par l'entrepreneur qui le réinvestira. C'est pourquoi Ricardo souhaite que le salaire soit aussi bas que possible et, aussi, que soient le plus bas possible les revenus des propriétaires fonciers. Les mêmes préoccupations, quant aux classes sociales qui approprient le surplus économique et quant à l'usage qu'elles en font et aux répercussions de cet usage sur la croissance économique, se retrouvent dans toutes les œuvres des économistes classiques. Elles se manifestent encore chez Stuart Mill.

Comme on le sait, Marx est parti des analyses des économistes classiques et les a placées dans une perspective historique. Il a montré que la forme concrète prise par le surplus économique, sa dimension, son mode d'appropriation et son mode d'utilisation, « correspond toujours à un stade défini du développement du travail et de sa productivité sociale ». En formulant cette observation, Marx a insisté sur les formes historiques prises par le surplus et sur le rôle de ces diverses formes dans l'histoire économique. Ceci était une vue extrêmement profonde, aujourd'hui confirmée par les travaux des historiens, des sociologues et des ethnologues.

Aussi, la disparition de la notion de « surplus économique » de l'œuvre de la plupart des économistes non marxistes écrivant après 1850-1870 est-elle réellement frappante. Les raisons de cette disparition sont nombreuses. Ce n'est pas mon propos de les examiner toutes. Je voudrais seulement en indiquer quelques-unes.

Il y a, d'abord, les transformations économiques et sociales elles-mêmes dans les pays où vivaient ces économistes. A cette époque, ces pays avaient atteint le stade d'un capitalisme relativement développé. Lutter contre le gaspillage féodal du surplus n'avait plus d'intérêt car, pratiquement, ce gaspillage n'existait plus. Bien entendu, ce capitalisme développé avait ses propres formes de gaspillage du surplus, mais les dénoncer n'avait pas de sens pour des économistes qui pensaient que ce capitalisme était la forme la meilleure ou la plus rationnelle de l'organisation sociale. Pour eux, ce gaspillage n'en était pas un, il ne correspondait pas à une véritable utilisation du surplus, il constituait un coût socialement nécessaire de la production courante.

Dans ces conditions, la grandeur économique qui, apparemment, était la plus significative pour la croissance était l'investissement et non le surplus.

Cette manière de voir avait encore une autre origine. On sait que les économistes de la deuxième moitié du XIX^e siècle avaient renoncé à une approche macro-économique. Leur analyse se situait au niveau de l'entreprise et du consommateur. A ce niveau, l'investissement ne semble pas avoir sa source dans un surplus *social* mais dans une décision d'épargne, essentiellement *individuelle*.

Ainsi, le respect de l'ordre social existant et l'atmosphère individualiste de cet ordre social ont contribué à la disparition de la notion de « surplus » des œuvres des économistes qui ont vécu dans ce respect et dans cette atmosphère.

La notion de surplus économique a, dès lors, été partiellement remplacée par les notions d'investissement et d'épargne. Malheureusement ces notions ne sont pas aussi riches. Elles ne permettent pas d'expliquer de façon satisfaisante l'origine sociale de l'épargne et de l'investissement. Elles ne permettent pas de mettre en lumière les liens existant entre le niveau de développement des forces productives, d'une part, et l'ampleur et les formes d'utilisation du fonds d'investissement, d'autre part.

Aux raisons qui viennent d'être mentionnées de la disparition de la notion de « surplus » de tout un courant de la pensée économique, il faut en ajouter encore quelques autres :

a) L'indifférence à l'égard des problèmes de la croissance économique. Jusqu'à une époque récente, en effet, les problèmes principaux dont s'occupaient les économistes non marxistes étaient ceux des prix, de l'équilibre et des fluctuations économiques et non ceux de la croissance, c'est-à-dire des problèmes que l'on peut, jusqu'à un certain point, essayer de traiter à l'aide des seules notions de profit, d'investissement et d'épargne.

b) Le souci de formalisme et de grande précision dans les définitions. Or, la notion de surplus, si elle est facile à saisir intuitivement, est difficile à formaliser.

Sur ce point, on rappellera l'observation de Paul Baran : « Le concept de surplus économique est certainement quelque peu complexe et en l'employant pour la compréhension du processus de développement économique, il est impossible de substituer une définition simple ou une mesure statistique raffinée à l'effort analytique et au jugement rationnel. Cependant, il semblerait certainement désirable de rompre avec la tradition honorée depuis longtemps par l'économie universitaire de sacrifier l'importance du sujet à l'élégance de la méthode analytique. Il est mieux de s'occuper de façon im-

parfaite de ce qui est important que d'atteindre un talent de virtuose dans le traitement de ce qui n'a pas d'importance. » (Paul Baran, « *Political Economy of Growth* », p. 22.)

Paul Baran a certainement raison. Mais il n'en est pas moins vrai : 1° que l'absence d'une définition précise a conduit des savants à rejeter la notion de surplus économique alors qu'ils auraient dû faire effort pour rechercher une définition utilisable; et 2° qu'un effort pour la formulation d'une définition précise est aujourd'hui urgent, si l'on veut réintroduire efficacement la notion de surplus dans l'analyse économique courante. C'est cet effort que je vais essayer de tenter.

NÉCESSITÉ DE DÉFINITIONS PRÉCISES

En ce qui concerne les difficultés signalées par certains historiens, qui invoquent l'absence d'une définition suffisamment précise du surplus économique, je citerai l'exemple de ce que le professeur Harry Pearson écrit dans un ouvrage intitulé *Trade and Market in the Early Empires*.

Dans cet ouvrage (p. 325 sq), Pearson fait deux reproches à la notion de surplus :

Un premier reproche consiste à dire que cette notion est confuse car, dit cet historien, il existerait deux notions de « surplus » :

1) La notion de « surplus absolu », qui serait l'excédent de production sur la consommation minimum nécessaire, et

2) La notion de surplus relatif, qui serait l'excédent de la production sur ce que la société a décidé de consommer.

Le deuxième reproche consiste à dire que ces deux notions de surplus sont vagues car, d'une part, dit l'auteur, il n'y a pas un minimum physiologique de consommation et, d'autre part, les décisions relatives à la part de la consommation et du surplus dans le produit social peuvent être les plus diverses et peuvent être prises pour des raisons quelconques, y compris des raisons non économiques.

La dimension du surplus serait donc indéterminée et, par conséquent, il serait méthodologiquement faux de vouloir utiliser comme instrument d'explication une grandeur indéterminée.

De ces deux reproches, le second seul mérite de retenir l'attention, car personne n'a jamais fait intervenir une notion de surplus absolu dans une analyse historique. Par contre, le problème de l'indétermination apparente du surplus (c'est-

à-dire du surplus « relatif », dans la terminologie de Pearson) mérite d'être discuté.

Or, si l'on réfléchit à l'objection de Pearson, on voit que si, selon lui, la grandeur du surplus est indéterminée, cela tient essentiellement à deux raisons.

Une première raison est, de sa part, le refus d'un effort suffisant d'analyse ou de recherche portant sur les lois économiques et sociales objectives qui, à chaque moment, déterminent la répartition du produit social entre les différents usages qui sont faits de ces produits.

En effet, si l'on reconnaît qu'il existe de telles lois, c'est-à-dire si l'on admet, comme l'observation le montre, que les sociétés ne fonctionnent pas au hasard ou de façon arbitraire mais selon des régularités objectives qui déterminent leur vie, leur reproduction et leur développement, il en résulte nécessairement que la grandeur du surplus est, à chaque instant, déterminée par un ensemble de facteurs. Ces facteurs agissent sur l'ampleur du surplus et sur ses formes essentielles d'utilisation. Il est précisément du devoir de l'économiste, de l'historien et du sociologue de mettre en lumière la nature de ces facteurs et leur mode d'action. C'est seulement à travers une telle analyse que l'on peut parvenir à comprendre le développement économique et social.

C'est pour avoir perdu de vue cette exigence méthodologique, à propos de l'investissement lui-même (dont la grandeur est traitée par toute une partie de la littérature économique comme une grandeur « exogène »), que la pensée économique post-keynesienne a construit des « modèles » inapplicables à la réalité, en particulier à la réalité des pays dits sous-développés.

La deuxième raison pour laquelle Pearson a pu être conduit à affirmer que la grandeur du surplus est indéterminée, c'est, de toute façon, l'effort insuffisant effectué jusqu'ici par ceux mêmes qui utilisent la notion de « surplus » pour définir cette notion avec rigueur. On revient, ici, à la nécessité d'une définition du surplus.

Comme nous le verrons, il est nécessaire de formuler plusieurs définitions, selon le type de « surplus » que l'on veut saisir.

La première chose à faire est de se référer à quelques-unes des définitions formulées jusqu'à présent.

a) La notion du surplus économique chez Marx

Le surplus économique, tel que Marx l'a défini, est constitué

par la fraction du produit social net appropriée par les classes non travailleuses, ceci quelle que soit la forme sous laquelle ces classes utilisent le surplus : consommation personnelle, accumulation productive ou accumulation improductive, transfert à ceux qui fournissent des services non productifs, aux membres des classes non travailleuses, etc. Marx a analysé les lois qui, en régime capitaliste, déterminent la répartition du produit social entre le surplus (qui prend alors la forme de plus-value) et le produit nécessaire (qui est la contrepartie de ce que Marx appelle le « travail nécessaire »). Il a analysé aussi certains des facteurs qui déterminent la répartition du surplus économique entre l'accumulation et la consommation des classes dirigeantes.

b) P. Baran et les définitions du surplus économique

Ces analyses de Marx sont, à mon avis, un point de départ indispensable à toute réflexion nouvelle concernant le surplus économique. Ceci peut être vu dans les efforts de Paul Baran visant à définir certains aspects du surplus économique. Dans son livre *l'Economie politique de la croissance*, au chapitre 2, Paul Baran est conduit à définir trois autres notions du surplus ; plus précisément, il distingue :

1° Le « surplus économique effectif » qu'il définit comme l'excédent de la production sociale effective courante sur la consommation effective courante. Comme il le dit, le surplus ainsi défini est identique à l'épargne ou à l'accumulation courante. Il trouve sa matérialisation dans différentes sortes de biens qui s'ajoutent à la richesse sociale au cours d'une période donnée.

2° Le « surplus économique potentiel » qui est « la différence entre la production qui pourrait être fournie dans des conditions naturelles et technologiques données avec l'aide des ressources productives utilisables et ce qui peut être considéré comme la consommation essentielle » (*op. cit.*, p. 23).

3° Enfin, Paul Baran définit le « surplus économique planifié ». Il dit à ce propos « le surplus économique planifié est une notion significative seulement dans les conditions d'une planification économique intégrale socialiste. C'est la différence entre la production « optimale » de la société pouvant être obtenue dans des conditions historiques, naturelles et technologiques données, moyennant une utilisation « optimale » planifiée de toutes les ressources productives, et un volume choisi de consommation considéré comme « optimal » (pp. 41-42 de l'ouvrage cité).

Si la première des trois notions ci-dessus, en raison de son identité avec les notions d'épargne et d'investissement, n'ajoute à mon avis aucun instrument analytique nouveau à ceux dont disposaient les économistes, les deux autres notions me semblent extrêmement importantes. Les analyses que Paul Baran présente montrent combien la notion de surplus économique est riche et combien elle est nécessaire à une théorie économique qui vise non seulement à décrire le passé mais aussi à évaluer les potentialités du présent et du futur.

Personnellement, je pense que ces analyses de Paul Baran constituent un apport fondamental au progrès de la pensée économique. A mon avis, la notion de surplus économique potentiel et la notion de surplus économique planifié doivent être conservées et approfondies.

Cependant, je considère que les définitions données par Paul Baran soulèvent un certain nombre de difficultés, dont lui-même est d'ailleurs parfaitement conscient. Aussi, je voudrais essayer de proposer d'autres notions qui me semblent plus aisées à définir avec précision.

II. — LES DÉFINITIONS DU SURPLUS ÉCONOMIQUE

LES NOTIONS PROPOSÉES

Les concepts dont je voudrais montrer l'utilité analytique sont les suivants :

1° Le surplus économique courant.

2° Le surplus courant disponible pour le développement.

3° Le surplus utilisé au développement.

Selon les caractéristiques économiques, sociales et politiques d'une économie nationale donnée, le surplus utilisé au développement peut être spontané ou planifié. S'il est considéré *ex ante*, il peut être simplement attendu ou il peut être désiré. Nous pouvons dire aussi que, par rapport à une certaine conception du développement économique, le surplus utilisé au développement peut être optimum ou inférieur ou supérieur à l'optimum.

a) *Le surplus économique courant (S. E. C.)*

En tout cas, la première chose que nous devons faire est de préciser la définition du surplus économique courant

(S. E. C.). Pour définir le concept de surplus économique courant, je partirai du concept de produit social disponible (P. S. D.).

Dans la terminologie que j'utilise, le produit social disponible représente la différence entre le produit social brut (P. S. B.) et le renouvellement (R)², d'où :

$$P. S. D. = P. S. B. - R \quad (1)$$

Comme on le sait, dans une économie en développement, le produit social disponible correspond à une grandeur plus large que le produit social net³ (P. S. N.) :

$$P. S. N. = P. S. B. - Am \quad (2)$$

Je dois ajouter que, dans la conception qui est la mienne, le produit social brut correspond seulement à la somme des produits des branches qui fournissent des productions matérielles ou qui fournissent des services liés directement à la production matérielle comme, par exemple, les transports et le commerce. Ceci exclut du produit social brut les services fournis par l'armée, la police, la justice ou l'administration générale, l'éducation nationale ou les services de santé. Nous devons noter que la plupart de ces services ont un coût mais très souvent n'ont pas de prix, car généralement ils ne sont pas vendus. Le coût de ces services correspond à une consommation matérielle et aux revenus de ceux qui fournissent les services en question.

Partant de la définition du produit social disponible, je définirai le surplus économique courant (S. E. C.) comme l'excédent du P. S. D. sur la somme de la consommation des producteurs et de leur famille (C. P.). En supposant que le surplus économique courant dont la société peut disposer au cours d'une période provient de la période immédiatement antérieure, on écrira :

$$\begin{aligned} SEC(t + 1) &= PSD_t - C. P._t \\ &= PSB_t - (CP_t + R_t) \end{aligned} \quad (3)$$

² Le renouvellement dont il est tenu compte ici est ce qu'on peut appeler le « renouvellement nécessaire » au maintien de la reproduction simple. Je n'entrerai pas dans le détail des précisions qui seraient indispensables pour définir, de façon rigoureuse, ce « renouvellement nécessaire », j'indiquerai seulement que le renouvellement dont il est tenu compte ici doit être à la fois *nécessaire et effectif*.

³ Sur ce point, voir « *Studies in the Theory of Planning* », pp. 388 et suivantes où j'analyse les relations entre le renouvellement et l'amortissement dans une économie en voie de développement régulier.

Ceci est l'équivalent du surplus économique tel qu'il a été défini par Marx. A ce niveau d'analyse, toutes les activités et les consommations qui sont situées en dehors de la sphère de la production matérielle apparaissent comme dépendantes du surplus économique fourni par les travailleurs engagés dans la production matérielle. De ce point de vue, toutes ces activités et ces consommations peuvent être considérées comme « financées » par le surplus économique courant.

Évidemment, une certaine partie de ces activités et de ces consommations sont nécessaires à la vie sociale. D'autres ne le sont pas. Mais à ce niveau d'analyse ce problème n'est pas essentiel.

Il est important de noter que le surplus économique courant ne « finance » pas seulement des activités et des consommations situées en dehors de la sphère de la production matérielle, il est aussi la source du financement des investissements. Ce financement peut venir également, du moins en partie, de l'épargne individuelle des travailleurs de la sphère productive. Néanmoins, cette épargne représente une très petite fraction de l'investissement total. C'est pourquoi l'idée a été souvent défendue que, afin de maximiser le taux d'investissement (dans le but de maximiser le taux de croissance du revenu national), il serait nécessaire de maximiser le taux de formation du surplus économique courant.

Si $s_e = \frac{SEC}{PSD}$ et si $r_y =$ taux de croissance du revenu

national, on aurait, d'après cette conception : r_y max. pour s_e max.

La maximisation de s_e peut être obtenue de différentes façons, notamment, dans une économie assez fortement monétarisée, par la baisse des salaires réels ou des revenus réels des paysans, c'est-à-dire par une certaine évolution relative des prix et des salaires.

La tendance à la réduction des revenus des travailleurs est une tendance spontanée de l'économie capitaliste, au moins au cours de certaines périodes. En partie, cette tendance explique les taux de croissance relativement élevés que le capitalisme a pu obtenir à différents moments de son histoire, mais elle explique aussi les périodes de crise et de stagnation économiques et la forme particulière du développement économique capitaliste.

Cependant, il est très important de souligner qu'une aug-

mentation de s_c peut être obtenue d'une autre façon, sans baisse des revenus réels des travailleurs productifs. Ceci a lieu quand la productivité du travail s'accroît plus vite que les salaires réels. Dans ce cas, il peut y avoir, à la fois, accroissement du taux de formation du surplus économique (s_c) et accroissement du niveau de vie des travailleurs. C'est évidemment la seule solution positive, celle que peut et doit rechercher une planification socialiste.

Il est évident qu'une solution de ce genre ne peut intervenir que dans le cadre d'une politique d'investissement orientée vers une technologie progressive, c'est-à-dire une technologie qui augmente la productivité du travail.

C'est pour cette raison que l'idée a été soutenue que toute politique de développement devrait viser à accroître le surplus économique courant à travers le progrès technique.

En un sens, cette idée correspond à une vue simpliste. Comme l'a justement souligné Joan Robinson, il n'est pas vrai que dans n'importe quelle structure économique et sociale le surplus économique additionnel sera *effectivement* utilisé pour l'investissement *productif*. Dans certaines circonstances, ce surplus peut être totalement ou partiellement gaspillé, du point de vue du développement.

Nous pouvons partir de cette remarque pour souligner combien il est important de distinguer entre le surplus économique courant et le surplus courant disponible pour le développement (SCDD). Ce sont le surplus courant disponible pour le développement et, plus encore, le surplus utilisé au développement (SUD) qui peuvent avoir une influence sur le taux de croissance de l'économie.

Je vais donc essayer maintenant de définir ces deux concepts, en commençant par le surplus courant disponible pour le développement.

b) *Le surplus courant disponible pour le développement*

La notion de surplus courant disponible pour le développement est une notion très proche de la notion de « surplus économique effectif » de Paul Baran. Elle est cependant plus large que cette notion, notamment parce qu'elle englobe ce qui est disponible pour le développement et non pas seulement ce qui est utilisé à cette fin.

Le surplus courant disponible pour le développement peut être calculé en déduisant du surplus économique courant ce que j'appelle les « frais généraux sociaux », c'est-à-dire les dépenses qui sont liées au fonctionnement de la société dans

les mêmes conditions et au même niveau qu'antérieurement (FGR).

C'est là une notion normative. Elle doit être distinguée de la grandeur (constatée) des frais généraux effectifs (FGE).

Nous définirons les frais généraux effectifs comme la somme de toutes les dépenses qui ne servent directement ni à la production ni au développement.

D'après le système de définition que j'ai adopté, nous considérerons que les frais généraux sociaux effectifs d'une période (FGE) deviennent les frais généraux sociaux nécessaires à la reproduction simple (FGR) de la période suivante.

On peut donc écrire :

$$\text{FGR} (t + 1) = \text{FGE} (t) \quad (4)$$

et par conséquent :

$$\text{SCDD} (t + 1) = \text{SEC} (t + 1) - \text{FGR} (t + 1) \quad (5)$$

Par ce système de définitions, nous arrivons à ce que j'appelle le concept de « consommation nécessaire à la reproduction simple » (CNR) qui peut être exprimé par l'équation suivante :

$$\text{CNR} = \text{FGR} + \text{CP} \quad (6)$$

Cette consommation nécessaire à la reproduction simple, telle que je la définis, est plus large que la consommation des seuls travailleurs productifs ou que la « consommation essentielle » telle qu'elle est définie par Paul Baran dans son livre précédemment cité (*op. cit.*, pp. 13 et 24), puisqu'elle comprend, notamment, la charge d'entretien des classes oisives ou parasitaires.

Elle est l'analogue, au niveau de la consommation, de ce qu'est le renouvellement au niveau de l'investissement. C'est-à-dire qu'elle inclut *toutes les consommations qui assurent le maintien de l'économie et de la société au niveau antérieurement atteint*. Si la consommation qui a été ainsi définie est considérée comme « nécessaire », on doit souligner qu'elle est nécessaire au maintien d'un certain *statu quo* et non pour réaliser un nouveau développement économique.

Si, maintenant, nous observons que l'intégralité du surplus courant disponible pour le développement (SCDD) n'est pas automatiquement utilisée pour le développement, nous sommes conduits à définir le concept de surplus utilisé au développement (SUD).

c) *Surplus utilisé au développement*

Je définirai le concept de SUD en disant que le surplus est utilisé au développement économique lorsqu'il est « *affecté à des dépenses destinées à augmenter la capacité de production de la société* ». Lorsque les travailleurs ne sont pas maîtres des moyens de production et de leur utilisation, le développement économique doit être distingué du développement social.

Le développement social se définit, en effet, par l'accroissement du niveau de vie des travailleurs ; or, celui-ci ne résulte pas de n'importe quelle sorte de développement économique.

Si le terme de « développement » sans qualificatif est employé pour désigner le développement économique, nous classerons comme entrant dans le surplus utilisé pour le développement les emplois suivants du surplus :

I) Les investissements productifs nouveaux. La partie du surplus utilisée à cette fin sera appelée le « *fonds d'investissements productifs nouveaux* » (FIN_p).

II) Les investissements improductifs nouveaux qui *servent indirectement au développement*. La partie du surplus utilisée à cette fin sera appelée le « *fonds d'investissements improductifs nouveaux servant au développement* » (FIN_a).

Dans cette catégorie sont inclus les investissements en écoles, universités, laboratoires ainsi que certains investissements en logements, hôpitaux, etc., qui contribuent à l'accroissement des capacités disponibles au niveau des services d'éducation, de recherche, d'habitat, de santé publique, etc., ceci dans la mesure où ces investissements peuvent contribuer à accroître ultérieurement la production ; sinon, ces investissements sont à la fois improductifs et sans effet de développement économique. Des investissements de cette sorte (par exemple, en écoles militaires ou en équipements pour la police) seront symbolisés par (FIN_s). Bien entendu, une partie de ces investissements improductifs et sans effet de développement économique peut contribuer au développement social, c'est-à-dire contribuer à l'amélioration du niveau de vie des travailleurs sans pour autant qu'il en résulte, même indirectement, un accroissement ultérieur de la production (par exemple, des investissements en installations culturelles ou sportives ou l'amélioration de l'habitat d'une population travailleuse déjà relativement bien logée). Conceptuellement, la distinction entre ces différents types d'investissements peut être faite aisément, il n'en est évidemment pas de même

statistiquement. Il n'empêche qu'il est important d'essayer d'opérer une classification de cette sorte lorsque l'on veut se rendre compte de la nature de l'utilisation qui est faite du surplus économique.

La distinction entre investissements *productifs* et investissements *improductifs* repose sur la base suivante : les premiers servent *directement* à l'accroissement de la production ou de la productivité du travail ou à la réduction des coûts de production dans les branches de l'économie qui fournissent la production matérielle ; les investissements improductifs sont constitués par tous les autres investissements.

Bien entendu, le problème de l'*effet de développement* plus ou moins considérable de tel ou tel investissement doit être distingué de la *nature* de cet investissement. Cet effet dépend des conditions *concrètes* dans lesquelles l'investissement est effectué, ceci aussi bien au point de vue technique qu'au point de vue socio-économique.

Du point de vue d'une politique de développement économique, les investissements productifs doivent bénéficier d'une priorité. Ceci est bien connu et ne nécessite pas une longue analyse. Néanmoins, ici, je voudrais faire la remarque suivante :

L'augmentation des investissements productifs rend nécessaire une autre catégorie d'utilisation du surplus économique qui constitue, elle aussi, une des formes d'emploi du surplus utilisé au développement. Je veux parler des dépenses de développement.

III) Nous arrivons ainsi à une troisième fraction constituée du SUD, à savoir les dépenses de développement (DD). J'appellerai « dépenses de développement », toutes les dépenses autres que d'investissements qui visent à assurer directement l'accroissement des connaissances ou l'accroissement de la diffusion ou de l'utilisation des connaissances.

De tels accroissements élèvent, en principe, la capacité de la société à produire des biens et des services. Les dépenses considérées ici représentent la somme des *revenus* payés à ceux dont la fonction principale est de participer à l'accroissement des connaissances ou à l'accroissement de la diffusion ou de l'utilisation des connaissances et la somme des *dépenses courantes* nécessaires à ces activités.

Pratiquement, on considèrera notamment comme dépenses de développement (DD) les dépenses destinées à la recherche scientifique et technique et à l'*accroissement* du nombre d'ingénieurs, techniciens, ouvriers qualifiés, personnes sachant

lire et écrire, etc. Comme dans le cas des investissements, on est obligé d'établir une distinction entre la *nature* des dépenses et leur *effet* plus ou moins grand ou rapide.

Il découle aussi des définitions précédentes que les dépenses nécessaires au maintien au *même niveau* du nombre d'ingénieurs, etc., ne sont *pas des dépenses de développement* mais font partie de la consommation nécessaire à la reproduction simple. Il en est de même des dépenses destinées au maintien au même niveau de la santé publique.

Nous devons formuler ici l'observation suivante : le développement des connaissances peut être le « sous-produit » de l'activité de ceux qui sont engagés principalement dans d'autres sortes de travaux. Dans ce cas, les revenus reçus par ces personnes ne sont pas considérés comme des dépenses de développement.

En fait, une partie non négligeable des nouvelles connaissances techniques représente un tel « sous-produit » de la production courante et ne coûte rien à la société. De même, parmi ceux qui participent au maintien de la reproduction simple en dehors de la sphère productive, il se trouve toujours un certain nombre de personnes qui contribuent au développement des connaissances ou à l'accroissement de leur diffusion ; les dépenses correspondant aux revenus de ces personnes sont déjà imputées aux frais généraux de la reproduction simple, par conséquent elles ne sont pas considérées comme des dépenses de développement.

C'est pourquoi, seules les dépenses dont la fin *principale* est le développement des connaissances ou l'accroissement de la diffusion ou de l'utilisation des connaissances sont appelées « dépenses de développement ».

Ceci explique que, dans certaines sociétés, il y a eu un développement des connaissances sans « dépenses de développement », au sens précis donné précédemment à ce mot.

En fait, dans les formations sociales pré-capitalistes, une partie des revenus des classes dites « oisives » était utilisée, directement ou indirectement, au développement des connaissances scientifiques ou techniques ou à la diffusion de ces connaissances. Il n'est pas utile d'examiner ici ce problème mais il est utile de souligner que ces classes oisives ont joué (à un coût en fait élevé) un rôle non négligeable dans le progrès des connaissances scientifiques et techniques. Il suffit de se rappeler que nombre de grands physiciens, mathématiciens ou chimistes ont été des membres de ces classes « oisives ».

La possibilité de ce que nous pouvons appeler une « croissance autonome » des connaissances explique que cette croissance a très souvent été considérée par les économistes comme « donnée » et « gratuite ». Sans doute, c'est là la raison pour laquelle il a été considéré, jusqu'à une époque très récente, que le facteur stratégique de la croissance était l'*investissement* et non le *progrès des connaissances scientifiques et techniques*.

Même dans le cadre d'un capitalisme développé, ce n'est que depuis relativement peu de temps que le progrès des connaissances scientifiques est le résultat de dépenses *spécifiques* relativement élevées.

Dans les pays socialistes développés, en particulier en Union Soviétique, la dépendance du progrès scientifique et technique à l'égard d'un type *spécifique* de dépenses est un phénomène encore plus visible que dans le capitalisme contemporain.

Évidemment, en dernière analyse, la croissance économique a toujours dépendu du progrès des connaissances scientifiques et techniques. Si l'humanité avait été seulement capable d'investir dans des instruments tels que ceux qui étaient connus à l'âge de pierre, il n'y aurait pas eu de progrès économique même s'il y avait eu un taux d'investissement relativement élevé.

Un fait véritablement nouveau est que, en raison même du progrès des connaissances, la progression « *autonome* » du savoir scientifique et technique est aujourd'hui insuffisante pour permettre le maintien d'un taux élevé de croissance. Par conséquent, à l'heure actuelle, les dépenses de développement ont dû être *institutionnalisées* et elles sont appelées à croître. Il y a encore dix ans, de telles dépenses représentaient environ 1% du revenu national des pays développés (c'est-à-dire l'équivalent de quelque 8 à 10 % de leur investissement net). Aujourd'hui les dépenses de recherches pour les 5 principaux pays industriels représentent entre 1,4 % (France) et 3,7 % (U. R. S. S.) du revenu national. Ce pourcentage peut atteindre 10 à 30 % de la production nette pour des industries d'avant-garde telles que l'aéronautique ou les instruments de précision.

Ainsi, ce type d'utilisation du surplus devient visiblement un facteur stratégique dans le processus de la croissance économique.

Ceci peut être vu aussi en partant d'un point de vue différent. Si nous considérons la structure de la balance des paie-

ments de certains pays économiquement développés, nous voyons qu'une partie rapidement croissante de leurs recettes extérieures est le résultat direct ou indirect de certaines de leurs dépenses de développement, définies comme précédemment. Cela signifie qu'une part croissante de ces recettes extérieures vient de ressources telles que : exportation de produits d'avant-garde, en particulier exportation d'équipements d'avant-garde, vente de brevets à l'étranger, recettes provenant de l'exploitation de brevets à l'étranger et aussi recettes provenant de « l'exportation » de techniciens et spécialistes. C'est un fait également notable que nombre de luttes économiques internationales actuelles se déroulent non plus, comme au XIX^e siècle, autour des sources de matières premières mais autour des sources de nouvelles techniques et d'idées scientifiques (les débats qui se sont développés récemment au Royaume-Uni à propos du départ de savants anglais vers les États-Unis et à propos des conséquences économiques désastreuses de ces départs sont particulièrement significatifs à cet égard).

Tout ceci nous permet de penser que les dépenses de développement sont appelées à représenter une part croissante du SUD par comparaison à la place occupée par les investissements matériels.

Nous pouvons maintenant passer à l'examen d'une quatrième forme d'utilisation du surplus.

IV) Cette quatrième forme d'utilisation du surplus pour le développement est représentée par les augmentations dans le montant total des gains individuels des producteurs, quand ces augmentations sont suivies par une augmentation de la production (ou quand elle permet une telle augmentation). Cette forme d'utilisation du surplus sera symbolisée CPd.

Il y a trois grandes catégories d'augmentation du volume des gains des producteurs qui correspondent à cette utilisation du surplus pour le développement :

a) Les augmentations dans le total des gains individuels des producteurs qui sont le résultat d'un accroissement de l'emploi productif.

b) Les augmentations dans les gains individuels des producteurs qui résultent des changements dans la structure professionnelle du secteur productif.

c) Les augmentations dans les gains individuels des producteurs qui entraînent une augmentation dans la productivité du travail. Dans les pays à bas salaires, ce phénomène peut parfois avoir une grande importance.

On notera que lorsqu'une partie du surplus est utilisée pour augmenter le montant total des gains individuels des producteurs et que ceux-ci sont des salariés, cette utilisation du surplus correspond à une augmentation de ce que Marx a appelé le « capital variable ».

V) Une cinquième forme d'utilisation du surplus pour le développement est constituée par les accroissements de « frais généraux sociaux » qui permettent d'augmenter le volume des services socialement utiles d'une manière telle que cette augmentation ait un effet positif sur la production ; tel est le cas, par exemple, de l'accroissement des dépenses médicales qui, en améliorant l'état sanitaire des travailleurs, agit de façon positive sur la production. De tels accroissements de dépenses (δFGE_d) contribuent, en outre, au développement social, tel que nous l'avons défini. Il en est de même de toutes dépenses analogues n'ayant aucune influence sur la production, mais de telles dépenses ne représenteraient pas une utilisation du surplus pour le développement économique.

D'une façon générale, toutes les utilisations du surplus qui ne contribuent pas à l'augmentation de la production n'entrent pas dans le SUD ; il en est ainsi, notamment, de tous les accroissements des frais généraux sociaux sans effet productif (δFGE_s).

VI) Enfin, une dernière utilisation du surplus qui sert au développement est constituée par les augmentations de stocks, quand ces augmentations sont *nécessaires à la réalisation d'un niveau plus élevé d'activité économique*. Ce type d'utilisation du surplus sera représenté par le symbole δHd .

En partant de ce qui précède, nous pouvons dire que les utilisations du surplus non utilisé au développement (SND) sont essentiellement les suivantes :

I) Les investissements improductifs qui ne servent pas, même indirectement, au développement (FINs).

II) Les augmentations dans les gains individuels des producteurs qui ne sont pas suivis d'un accroissement dans la productivité du travail (δCPs).

III) L'augmentation dans les frais généraux sociaux qui n'ont pas d'effet de développement (δFGE_s). Bien entendu, une telle augmentation des frais généraux sociaux peut être parfaitement justifiée dans le cadre d'une politique de développement économique et social. En fait, le but final du développement est, précisément, l'amélioration du niveau de vie si même cette amélioration n'a pas d'effet sur la production courante.

On doit même dire que, dans la majorité des cas, surtout dans les pays économiquement développés, les augmentations de salaires, des dépenses pour les services sociaux et des revenus sociaux seront, en général, la conséquence d'un accroissement antérieur de la productivité et ne seront donc pas le facteur déterminant de cet accroissement. D'ailleurs, c'est une règle générale de la planification socialiste des pays économiquement développés que de faire reposer les accroissements de salaires sur les augmentations acquises de la productivité et non pas sur les augmentations anticipées.

IV) Enfin, les augmentations de stocks qui ne sont pas nécessaires à un meilleur approvisionnement courant constituent une quatrième forme d'utilisation du surplus non utile au développement (H_s). De tels accroissements peuvent être dus à de mauvais ajustements de production, à des erreurs dans la prévision de la demande finale, etc.

REMARQUES FINALES

Nous avons vu, ainsi, quelles sont les différentes utilisations possibles du surplus économique, ceci en fonction des effets que ces diverses utilisations peuvent avoir sur le développement futur.

Arrivé à ce point, et pour conclure cette partie de mon analyse, je voudrais ajouter trois séries de remarques :

1^o La première série de remarques concernent le contenu même de la notion de « développement économique ». D'après ce qui précède, il y a processus de développement lorsque pendant une période s'accroît la capacité de production de la société.

La notion de « développement » ainsi définie doit évidemment encore être qualifiée à plusieurs niveaux. J'indiquerai rapidement quelques-uns des niveaux de qualification qui me semblent essentiels, et qui apparaissent lorsqu'on s'interroge sur :

a) Le degré d'utilisation des capacités de production créées,
b) La forme techniquement et économiquement plus ou moins efficiente sous laquelle les différentes capacités de production ont été créées,

c) L'efficacité à *court terme* avec laquelle un système économique utilise le SUD peut se mesurer en rapportant le montant de l'accroissement courant de la production (je laisse ici de côté les problèmes posés par la mesure de cet accroissement)

réalisé pendant une période au montant du SUD de la période antérieure,

d) La capacité d'un développement qui a été acquis pendant une période de soutenir un taux de développement effectif ultérieur à une échelle plus ou moins grande. Cette capacité mesure le degré d'efficience à *moyen et à long terme* du système économique,

e) Le contenu social du processus de développement, c'est-à-dire la nature des catégories sociales appelées à bénéficier plus ou moins d'un développement économique donné.

De ce point de vue, on doit, dans une société divisée en classes, tenir compte aussi de l'ampleur du *développement social*.

En rapportant l'ampleur de ce développement réalisé au cours d'une période au SEC, SCDD et SUD de la période antérieure, on a trois mesures différentes de la capacité d'une formation sociale à utiliser le surplus en vue de la satisfaction des besoins des travailleurs.

Il ne faut d'ailleurs pas perdre de vue le caractère en partie formel d'une telle mesure, car le « développement social » défini comme nous l'avons fait ne correspond pas nécessairement à ce qu'on peut appeler un « progrès social ». En effet, une partie des besoins nouvellement satisfaits peut fort bien n'avoir surgi que comme conséquence de phénomènes de frustration et d'aliénation. Le développement de la société capitaliste est précisément caractérisé par de tels phénomènes. Par contre, dans une société où les travailleurs sont maîtres des moyens de production et de leur utilisation, le développement économique, le développement social et le progrès social peuvent ne faire qu'un.

De toute façon, le degré d'utilisation possible des capacités de production, leur forme plus ou moins efficiente, la capacité d'un développement économique acquis à se prolonger, à s'accélérer ou sa tendance à ralentir, son impact sur le développement et le progrès sociaux sont évidemment liés, en dernière analyse, au degré de développement antérieurement acquis des forces productives et au degré d'adaptation des rapports de production à la nature des forces productives, c'est-à-dire à la nature du régime économique et de ses caractéristiques spécifiques.

2° La deuxième série de remarques concernent l'ampleur même du SUD. Je voudrais, en particulier, souligner que si, en général, le surplus utilisé au développement (SUD) a pour *limite maximum* le surplus courant disponible pour le dévelop-

pement (SCDD), cela n'est pas nécessairement vrai. Il y a là un problème sur lequel je n'ai pas le temps d'insister ici mais qui doit cependant être mentionné.

Pour éclaircir ce point, je rappellerai simplement ceci : ainsi qu'il a été dit au début de cet exposé, le surplus disponible pour le développement est égal à la différence entre le PSD et le CNR. Or, il est très important de noter qu'il est quelquefois possible de *rompre* certains éléments de la reproduction simple, c'est-à-dire de réduire certaines des dépenses antérieurement consacrées à cette reproduction, soit au niveau des frais généraux de la reproduction, soit même au niveau de la production et de la consommation matérielles.

Dans un certain nombre de cas, cette rupture d'une partie de la reproduction simple correspondra à une « révolution technique » (réduction des dépenses nécessaires à l'obtention d'un produit) ; dans d'autres cas, cette rupture correspondra à ce que l'on appelle parfois la réduction des dépenses de « consommation inutile ». Une forte réduction de ces dépenses est le plus souvent liée à un processus de révolution sociale entraînant une réduction de la grandeur que nous avons désigné par FGR.

En tout cas, ce qui est décisif, c'est que par la rupture de certains éléments de la reproduction simple, il est possible d'obtenir exceptionnellement un « surplus supplémentaire » (SS). Ce surplus supplémentaire est en quelque sorte « extrait » de la production courante et peut être « ajouté » au surplus courant et être utilisé au développement.

Cela signifie que, dans certaines circonstances pouvant avoir un caractère plus ou moins révolutionnaire, on aura momentanément :

$$\text{SUD} > \text{SCDD} \text{ ou } \text{SUD} = \text{SCDD} + \text{SS}$$

Au début d'une politique de développement, de telles ruptures dans le processus de la reproduction simple sont le plus souvent indispensables pour permettre de donner au SUD une grandeur suffisante.

3° La troisième série de remarques concernent la liaison entre le taux de croissance courante de la production et l'ampleur du SUD antérieur et de son utilisation efficiente.

Dans une économie en voie de croissance régulière depuis un temps plus ou moins long, le taux de croissance de la production courante est étroitement lié au taux antérieur $\frac{\text{SUD}}{\text{PSD}} = su$. Ce taux, ainsi que le taux de croissance, sont

relativement stables tant que le régime économique reste le même, sauf révolution technique elle-même exceptionnelle en l'absence de transformation des rapports sociaux et de l'organisation sociale.

Par contre, lorsque des changements sociaux suffisamment profonds ont eu lieu, une faible variation de « *su* » peut entraîner une forte variation du taux de croissance courant de la production, notamment lorsque ces changements sociaux ont permis de mobiliser les réserves « cachées » ou stérilisées de l'économie et de mieux utiliser les capacités de production existantes. L'augmentation même de la production, dans de telles conditions, permettra en général d'augmenter rapidement « *su* » d'où, à nouveau, pendant un certain temps, une élévation du taux de croissance courant de l'économie. Ici, encore, une accélération initiale de la croissance est donc étroitement liée aux transformations sociales.

Telles sont quelques-unes des analyses que l'on peut amorcer à partir d'une réflexion sur la notion de surplus économique et d'une analyse des conditions de sa formation et de son utilisation.

III. — L'UTILISATION DU SURPLUS SA CROISSANCE ET SON RÔLE DANS LE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE

Après avoir défini les différents concepts de surplus qui sont importants pour notre analyse, nous essayerons d'analyser quelques-unes des conséquences d'une utilisation planifiée donnée du surplus; nous essaierons aussi de mettre en lumière quelques aspects du problème de « l'utilisation optimale » du surplus.

1. *L'utilisation du surplus et ses conséquences sur le produit social disponible et sur le volume du surplus futur*

Afin de clarifier le problème, je raisonnerai dans le cadre de quelques hypothèses relativement simples.

Première hypothèse :

L'hypothèse la plus simple est, évidemment, que le surplus utilisé au développement est nul; soit : $SUD = 0$.

Une telle situation peut se produire, soit parce qu'il n'y a

pas eu d'excédent de la production sur la consommation courante, soit parce que cet excédent a été utilisé à des fins ne servant pas au développement.

Dans cette hypothèse, c'est-à-dire si aucun surplus n'est utilisé pour le développement, nous aurons les conséquences suivantes :

1° Le taux de croissance du produit social disponible tendra vers zéro. Bien entendu, si antérieurement il y avait eu une certaine utilisation du surplus utile au développement, le ralentissement ou même l'arrêt de la croissance du produit social disponible ne sera généralement pas immédiat. Pendant un certain temps, les investissements et les dépenses de développement passés continueront à porter des fruits au niveau de la production et du surplus ; mais après une certaine période, l'utilisation totale du surplus à des fins autres que de développement signifiera que la croissance du produit social disponible tendra vers zéro. Elle pourrait même devenir négative si le renouvellement effectif tombait au-dessous du renouvellement nécessaire, ce qui peut se produire, notamment dans une situation de guerre.

Néanmoins, en pratique (même avec $SUD = 0$), certains changements peuvent toujours intervenir dans l'organisation du processus de production et dans l'efficacité du travail qui permettent une certaine croissance du produit social disponible. De tels changements peuvent être dus, soit à l'initiative des producteurs eux-mêmes, soit à celle des autres couches sociales. C'est de cette façon que certaines sociétés primitives, ne disposant pratiquement d'aucun surplus, ont pu être en mesure de progresser. C'est afin de tenir compte de l'existence d'une telle possibilité de croissance que l'on doit reconnaître l'existence d'un facteur de « croissance autonome » (facteur G).

2° Cependant, dans le cas où existait un surplus disponible pour le développement (SCDD) mais si celui-ci n'a pas été utilisé effectivement au développement et si, par conséquent, le produit disponible cesse de croître, comment évolue ultérieurement le SCDD ?

La réponse à cette question dépend essentiellement de ce qu'il advient du coût social d'entretien du *statu quo*. Ici, je me limiterai à deux sous-hypothèses :

Sous-hypothèse 1 :

En général, quand le surplus n'est pas utilisé pour le développement mais est utilisé à accroître la consommation cou-

rante, dans des conditions qui n'ont pas d'effet de développement les accroissements de consommation deviennent une partie du coût social de reproduction (CNR). Par conséquent, si le produit social disponible ne croît pas, et si CNR croît, le surplus courant disponible pour le développement (qui pouvait exister antérieurement) décroît. Si tout le surplus disponible initial est ainsi affecté à des fins n'ayant pas d'effet de développement, il n'y aura plus, finalement, de surplus courant disponible pour le développement.

Une telle hypothèse peut être plus ou moins réaliste, et ceci dans différentes circonstances. Je ne mentionnerai qu'un exemple. Il s'agit du cas des sociétés féodales. Dans de telles sociétés, la part du lion du surplus économique courant est appropriée par les classes féodales. Ces classes n'utilisent qu'une très faible part du surplus pour le développement et, par conséquent, le produit social disponible ne croît que très lentement, essentiellement sous l'impact du facteur de « croissance autonome » ou de l'utilisation de la partie du surplus appropriée et utilisée par les couches non féodales. En outre, ce qui à une époque constituait un SCDD s'incorpore aux dépenses courantes des classes dominantes et devient donc partie intégrante du CNR.

Sous-hypothèse 2 :

Pour mieux éclairer le sens de la sous-hypothèse que nous venons de discuter, il faut dire quelques mots de la sous-hypothèse inverse. Celle-ci est la suivante : à un moment donné (ou pour une certaine période), $SUD = 0$ mais les utilisations du surplus économique courant à des fins autres que de développement ne s'incorporent pas définitivement au coût de la reproduction simple. Un exemple pratique d'un tel cas est celui des dépenses de guerre ou des dépenses militaires. Ces dépenses peuvent éventuellement pendant un certain temps absorber la plus grande partie du surplus économique courant de telle sorte que $SUD = 0$, mais lorsque ces dépenses disparaissent la fraction du surplus qu'elles absorbent redevient disponible pour le développement.

La différence avec la sous-hypothèse précédente n'est d'ailleurs, en pratique, que partielle, car, en fait, la substitution de dépenses de développement et d'investissement aux dépenses militaires antérieures exigera un certain remaniement des conditions de la reproduction simple elle-même. C'est le problème de la « reconversion » d'une économie militarisée en une économie démilitarisée.

Après cette remarque, nous pouvons passer à la deuxième hypothèse.

Deuxième hypothèse :

Notre deuxième hypothèse sera qu'une fraction ($a > 0$) du surplus courant disponible est effectivement utilisée pour le développement.

Afin de mettre en lumière les conséquences d'une telle utilisation du surplus, nous allons examiner ce que deviennent le produit social disponible et le surplus futur lorsque $a > 0$.

1° *En ce qui concerne le produit social disponible*, son évolution va dépendre de ce que nous pouvons appeler le « rendement » du surplus utilisé au développement, ce « rendement » (symbolisé par r) étant estimé au niveau du produit social disponible.

Si nous posons le problème dans ces termes, nous pouvons écrire une relation qui a une forme similaire à d'autres équations de croissance (autres équations dans lesquelles le multiplicande est l'investissement et non pas le surplus). Nous pouvons écrire, par exemple (en faisant abstraction du facteur g), l'équation suivante :

$$\delta PSD_t + 1 = arSDD_t \quad (7)$$

Ici, nous devons examiner quelques-uns des problèmes que soulève le coefficient r (coefficient de « rendement » du surplus utilisé au développement).

Nous traiterons de ces problèmes à un niveau purement théorique. Par conséquent, nous distinguerons seulement entre deux sortes d'utilisation du surplus pour le développement.

a) Supposons que le SUD soit utilisé à des dépenses de développement, à des investissements improductifs servant au développement et (ou) à des investissements productifs ayant essentiellement des effets à long terme sur la production (il s'agira, par exemple, d'investissements ou de dépenses de développement affectés à l'enseignement supérieur, à la recherche scientifique, etc.). En général, de telles utilisations du surplus n'ont pas d'effet sur le montant de la production qui sera disponible dans le futur immédiat, c'est-à-dire sur la production des quatre ou cinq prochaines années. Par conséquent, si nous symbolisons par r_1 le « rendement » de telles utilisations du surplus au niveau du produit social, nous aurons à distinguer entre la valeur de r_1 dans le court terme (et cette valeur

sera généralement 0) et la valeur de r_1 dans le long terme, au cours duquel cette valeur peut devenir considérable.

Cependant, on doit souligner que la valeur que r_1 peut prendre dans la longue période dépendra d'une série d'*autres facteurs de croissance*.

En fait, si une politique économique correcte n'est *pas* suivie, la valeur à long terme de r_1 peut aussi être 0 (par exemple, si ceux qui ont bénéficié d'un enseignement scientifique ou technique n'obtiennent pas de possibilités de travail correspondant à leur qualification ou s'il n'y a pas un montant suffisant d'investissements productifs pour matérialiser le potentiel de croissance représenté par le savoir-faire technique nouveau et par les nouvelles qualifications professionnelles).

Ceci signifie que la valeur à long terme de r_1 est *fonction d'une série de décisions interdépendantes*.

Dans le cadre de la planification, le but à rechercher doit être de *maximiser* la valeur à long terme de r_1 .

Arrivé à ce point, nous pouvons formuler deux remarques :

I) La première est que, afin de maximiser r_1 dans le long terme, il est nécessaire de prendre des mesures coordonnées. Ces mesures doivent être telles que lorsque les dépenses de développement et les investissements dont nous discutons actuellement viendront à maturité, le surplus disponible pour le développement sera suffisamment ample et son emploi adéquat pour qu'il soit possible d'*utiliser avec efficacité les fruits de ces dépenses de développement et de ces investissements à long terme*. Ceci exige une analyse approfondie du progrès économique de croissance.

II) La seconde remarque est précisément que dans la courte période (c'est-à-dire, comme je l'ai fait observer, pendant environ quatre à cinq ans) le rendement de telles dépenses de développement et de tels investissements est généralement égal à zéro. Ceci signifie qu'il est nécessaire pour obtenir une croissance régulière du produit social, d'évaluer la proportion acceptable des utilisations du surplus qui n'ont un effet de développement qu'à long terme.

On touche, ici, à un domaine où les problèmes de maximisation du taux de croissance économique à long terme doivent être analysés en recherchant sous quelles conditions il est possible d'assurer une croissance régulière.

b) La deuxième catégorie d'utilisation du surplus courant disponible pour le développement dont nous discuterons est constituée par les investissements et les dépenses de dévelop-

pement ayant un effet productif *immédiat* (ce terme s'entendant par un effet productif apparaissant dans un délai inférieur à quatre à cinq ans).

L'exemple le plus évident d'une telle utilisation est constitué par les « investissements productifs » à relativement courte période de gestation; ce sont ceux qui sont généralement pris en considération dans la plupart des modèles de croissance.

Nous pouvons symboliser les rendements de telles utilisations du surplus économique par le symbole r_1 . En général, la valeur apparente, à court et à moyen terme, de r_1 peut varier entre 0,2 et 0,8 au niveau du produit social disponible. Il s'agit, bien entendu, d'une valeur « apparente », c'est-à-dire de celle qui ressort du rapport entre la croissance du produit social disponible d'une période et l'investissement de la période antérieure; en fait, l'accroissement du produit social disponible ne résulte pas seulement de l'investissement de la période passée mais aussi de l'ensemble des progrès techniques et des dépenses de développement et d'investissements non productifs qui ont pu le susciter.

Fondamentalement, le problème de l'utilisation optimale du surplus courant disponible pour le développement consiste à répartir de façon correcte le surplus, afin d'obtenir une croissance aussi équilibrée que possible dans les conditions d'un progrès régulier qui assure en même temps un taux de croissance maximum à long terme de la consommation.

Il n'est évidemment pas possible de traiter ici des différents problèmes qui devraient être analysés en liaison avec l'objectif qui vient d'être défini, aussi nous concentrerons notre attention sur la question des variations à court terme du surplus disponible qui résultent des différentes utilisations productives du surplus existant antérieurement.

D'une façon générale, je ne traiterai, pour le moment, que des effets à court terme des différentes utilisations du surplus économique, car pour aborder les problèmes de croissance à long terme il faudrait sortir de l'analyse même du seul surplus économique et de ses utilisations.

Je poserai donc qu'à court terme $r_c > 0$ (r_c représente le rendement à court terme du SUD) et je m'interrogerai sur ce que devient le SDD au cours du temps.

2° *Que devient le surplus disponible pour le développement?*

Lorsque le produit social disponible s'est accru d'un certain montant (δ PSD), cette grandeur constitue ce que l'on peut appeler un « *produit social nouveau* ». En tant que tel, ce pro-

duit nouveau n'est pas requis pour les besoins de la reproduction simple. Par conséquent, la grandeur δPSD représente aussi le « nouveau surplus disponible pour le développement » ou plus exactement le « surplus additionnel » (SA).

Pour voir ce que devient, dans la succession des périodes, la grandeur totale du surplus disponible pour le développement, nous distinguerons entre deux cas.

Premier cas.

Dans un premier cas, nous supposons que les dépenses auxquelles le surplus courant disponible pour le développement a été affecté n'ont pas à être transformées en dépenses courantes pour assurer la reproduction simple. Dans ce cas, le surplus qui existait au cours d'une période initiale réapparaît en tant que tel dans le produit des périodes ultérieures.

Un exemple typique de ce cas correspond aux dépenses affectées à la recherche technique. Lorsque ces dépenses sont correctement utilisées, elles permettent d'accroître le produit social disponible grâce à des accroissements de la productivité du travail ou grâce à une utilisation plus efficiente des ressources. Ces accroissements du produit social sont alors le résultat de découvertes et d'innovations qui, *en tant que telles*, n'ont pas de coût d'entretien. Par conséquent, le surplus qui a été dépensé pendant une période pour obtenir ces découvertes et ces innovations est à nouveau disponible au sein des produits sociaux des périodes ultérieures et il peut être utilisé pour financer de nouvelles dépenses de développement.

Dans ce cas, le surplus additionnel se trouve ajouté au surplus initial.

Si nous supposons que, de période en période, une fraction a du surplus courant disponible pour le développement est affectée à de telles dépenses (le solde étant affecté à des dépenses qui doivent être renouvelées et qui doivent donc être incluses ensuite dans le coût social nécessaire de la reproduction simple), nous pouvons écrire (si a et r_c sont constants) :

$$\text{SCDD}_n = \text{SCDD}_0 a (1 + r_c)^n \quad (8)$$

Dans cette équation, r_c représente le rendement à court terme (au niveau du produit social disponible) des utilisations du surplus ayant un effet de développement, ceci lorsque le coût social de la reproduction simple ne croît pas, en raison de ces utilisations.

Cette équation (8) est intéressante parce qu'elle nous montre que si $a = \frac{1}{1 + r_c}$ le surplus restera constant.

Cette équation montre aussi que pour que le surplus croisse (dans les conditions données) il faut que :

$$a > \frac{1}{1 + r_c}$$

Ceci nous indique quelle est la fraction maximale ($1 - a$) du surplus disponible pour le développement qui peut être affectée à des fins autres que de développement (lorsque ces affectations entraînent un accroissement ultérieur équivalent du coût nécessaire de la reproduction simple) si l'on veut que le surplus disponible pour le développement croisse.

Pour que le surplus courant disponible pour le développement soit une fraction constante (s) du produit social disponible (PSD), il faut donner à a la valeur suivante :

$$a = \frac{1}{1 + r_c (1 - s)} \quad (9)$$

$$\left(\text{Observation : } s = \frac{\text{SCDD}}{\text{PSD}} \right)$$

Lorsque a a été fixé à la valeur ⁴ exprimée par l'équation (9), le produit social disponible croît à un taux constant r_y (si l'on suppose r_c constant). Ce taux est tel que :

$$1 + r_y = \frac{1 + r_c}{1 + r_c (1 - s)} = a (1 + r_c)$$

Pour pouvoir obtenir un taux de croissance plus élevé (avec une valeur donnée de r_c), il faudrait que a soit plus élevé que la valeur donnée par l'équation (9). Dans ces conditions, le taux de croissance ne peut plus être constant sauf si l'on accroît s .

⁴ Dans l'hypothèse décrite par l'équation (8) on a :

$$\text{PSD}_n = \text{PSD}_0 + \text{SCDD}_0 \left[\frac{1 + a(1 + r_c)}{1 + [a(1 + r_c)]^n} + \dots + [a(1 + r_c)]^{n-1} \right]$$

A partir de cette équation et de l'équation (7), on peut calculer le taux de formation du surplus s .

Nous voyons que la condition $s_n = s_0$ est satisfaite pour la valeur de a_n (par rapport à r_c et s) donnée par l'équation (9).

Un autre exemple de cette hypothèse correspond à l'utilisation du surplus pour des investissements productifs lorsque le « rendement » est calculé en produit net, c'est-à-dire déduction faite de la charge de renouvellement. Dans le cas (irréaliste) où la totalité du surplus serait utilisée en investissements productifs, on retrouverait ici facilement les équations classiques reliant le taux de croissance au taux d'investissement.

Le cas des dépenses de développement de l'enseignement est un peu différent. Comme je l'ai déjà dit, au bout d'un certain temps, une partie de ces dépenses doit se transformer en dépenses courantes afin de maintenir au niveau atteint le degré de diffusion des connaissances.

Telles sont quelques-unes des observations qui peuvent aider à mettre en lumière certaines des conditions de croissance du produit social et du surplus dans ce premier cas d'utilisation du surplus pour le développement.

Bien entendu, les diverses conséquences qui résultent, dans la courte période et dans le moyen et le long terme, de l'utilisation présente du surplus sur sa croissance future doivent être prises en considération quand on planifie le développement économique. En outre, le but du développement économique étant l'*élévation du niveau de vie* il est nécessaire d'apprécier les incidences des diverses utilisations possibles du surplus sur le niveau de consommation. Nous reviendrons sur ce point.

Deuxième cas.

Le deuxième cas d'utilisation du surplus pour le développement apparaît lorsque le « surplus initial » (SDD_0) disparaît en tant que tel du produit social ultérieur bien qu'il ait été utilisé au développement.

Ce second cas signifie que les dépenses auxquelles le surplus a été affecté doivent être *renouvelées* afin d'assurer le simple *maintien* de la production au niveau désormais atteint.

Nous avons un exemple d'un tel cas lorsqu'un accroissement de la production a été obtenu par l'intermédiaire d'un volume de salaires plus élevés ou grâce à un accroissement des frais généraux sociaux.

Dans de tels cas, il est nécessaire, pour maintenir la production au niveau atteint de cette façon, de maintenir aussi le coût social de la reproduction au niveau plus élevé auquel il a été ainsi porté. En d'autres termes, la partie du produit social disponible qui a reçu une fois une telle affectation cesse à l'avenir d'être disponible comme surplus et constitue main-

tenant une partie du coût social de la reproduction simple.

Il y a là une sorte d'effet d'« absorption » de la partie du surplus ainsi utilisée, cette partie étant désormais « absorbée » par le coût de la reproduction simple. L'existence de cet effet d'absorption doit notamment être pris en considération lorsque l'on a à choisir entre un accroissement de la production qui se fera par l'intermédiaire d'un emploi plus élevé (ce qui entre dans le cadre de la présente hypothèse) et un accroissement de la production par l'intermédiaire d'une productivité du travail plus élevée grâce à des investissements de modernisation (ce qui entraine dans le cadre de l'hypothèse précédente).

Quand le surplus disponible de chaque période est intégralement utilisé de la façon envisagée dans la présente hypothèse, on a, si le « rendement » de cette utilisation (ra) et a sont constants :

$$SCDD_n = SCDD_0 (ar_d)^n \quad (11)$$

Il est évident que lorsque l'accroissement de l'emploi a été convenablement orienté, on aura $ra > 1$.

Il est facile de voir que, pour que le surplus disponible croisse dans les conditions exprimées par l'équation (11), il est nécessaire que :

$$a > \frac{1}{ra}$$

Ceci nous indique quelle est la fraction maximale ($1 - a$) du surplus disponible pour le développement qui peut être affectée à des fins autres que de développement, si l'on veut que le SCDD croisse dans les conditions que nous supposons actuellement.

Dans cette hypothèse, aussi, il est possible que SCDD soit une fraction (s) constante de PSD. Ceci exige que soit satisfaite la condition suivante :

$$a = \frac{1}{ra(1-s)} \quad (12)$$

Lorsque a a été fixé à cette valeur⁵, PSD croît au taux constant suivant :

$$1 + r_y = ar_d = \frac{1}{1-s} \quad (14)$$

⁵ Dans l'hypothèse de l'équation (11), on a aussi :

$$PSD_n = PSD_0 + SDD_0 ar_d [1 + (ar_d) + \dots + (ar_d)^{n-1}] \quad (13)$$

A partir des équations (11) et (13), on peut calculer s_n . Si l'on pose la condition $s_n = s_0$, on voit que cette condition est satisfaite par la valeur de a donnée par l'équation (12).

L'équation $\frac{1}{1-s}$ semble indiquer que le taux de croissance dépend seulement du rapport de SCDD au produit social disponible. Cette apparence résulte du fait que nous avons supposé une relation déterminée entre s , d'une part, et, d'autre part, les grandeurs a et ra .

Les remarques qui précèdent sont uniquement destinées à mettre en lumière certaines des conséquences possibles des différentes utilisations du surplus disponible pour le développement. Il s'agit surtout de faire apparaître de quelle façon ces utilisations peuvent agir sur la croissance du produit social et, plus encore, sur la croissance du surplus futur, car, en définitive, pour la croissance économique à long terme, ce qui est décisif, c'est l'évolution du surplus lui-même.

Ceci nous conduit à quelques réflexions sur l'utilisation optimale du surplus.

2. RÉFLEXIONS SUR L'UTILISATION OPTIMALE DU SURPLUS

Ces réflexions ne représentent pas des conclusions mais, plutôt, le point de départ d'une problématique ou de nouvelles recherches théoriques.

Lorsque nous cherchons à atteindre un « optimum », nous cherchons à minimiser certaines variables et (ou) à maximiser certaines autres sous certaines conditions.

1) Dans le cas d'un développement planifié, on peut généralement admettre que l'on désire maximiser la consommation effective sur la *longue période*. Dans le cas considéré, la « consommation effective » (K_e) représentera la somme des consommations des biens et services par les individus (y compris les services de l'enseignement et les services de santé).

2) L'observation qui précède n'est pas sans importance, car elle met en lumière que certaines des utilisations du surplus à des fins de développement se confondent avec un accroissement immédiat de la consommation effective car elles ont un effet positif immédiat sur le niveau de cette consommation.

Nous voyons ici, encore une fois, combien il est plus réaliste d'analyser le développement en termes de « surplus disponible » qu'en termes « d'investissements ».

Quand on analyse le développement seulement en termes d'investissements, il semble qu'il y ait opposition (du moins

dans le court terme) entre accélération du développement et accroissement rapide de la consommation. Or, cette opposition n'est pas entièrement inévitable même dans le court terme, dans la mesure où le développement n'est pas fonction seulement de l'investissement.

Lorsque nous avons reconnu que certaines dépenses de consommation peuvent avoir un « effet de développement » (de même que certains accroissements des frais généraux de la reproduction simple), nous avons reconnu, en même temps, que l'accroissement du surplus utilisé au développement ne s'identifie pas nécessairement à une baisse de la consommation, ni même à une baisse de la *part* de la consommation finale dans le produit total.

3) Si l'on revient un instant aux équations (7) à (14), on peut remarquer que ces équations ne sont pas les plus significatives que l'on pourrait élaborer en partant des concepts proposés, ce sont les plus simples.

Plus significatif, mais plus compliqué, serait un système d'équations qui montrerait les effets d'une utilisation *complexe* du surplus économique :

a) Un tel système d'équations devrait décrire les effets d'une utilisation simultanée en plusieurs directions du surplus, ceci en tenant compte de proportions variables dans les diverses utilisations du surplus. Un tel système devrait faire apparaître de quelle façon les diverses utilisations du surplus réagissent les unes sur les autres et affectent la consommation effective dans le court terme, dans le moyen terme et dans le long terme.

b) Évidemment, un tel système d'équations devrait tenir compte notamment des variations des s et de r au cours du temps. Ces équations devraient mettre en lumière aussi les liens existant entre les grandeurs abstraites, comme r_e et r_a , et les facteurs plus concrets agissant sur la dimension effective de ces grandeurs. Ces facteurs sont, notamment, les variations de l'emploi, de la productivité du travail et des coefficients de capital; or, ces deux dernières catégories de variations dépendent non seulement du montant des investissements et de leur orientation mais aussi du montant et de l'orientation des autres « dépenses de développement ».

C'est pourquoi les équations présentées plus haut ne constituent qu'un point de départ.

4) A partir de ce qui a été dit, nous pouvons voir que, dans le cadre d'un développement économique planifié, la maximisation de la croissance exige qu'une proportion suffisante

et correcte du surplus soit consacrée à des dépenses de développement destinées à la santé publique, à la recherche et à l'enseignement. La crise actuelle de l'enseignement supérieur, dans un grand nombre de pays capitalistes, montre l'importance des obstacles que ce régime économique peut opposer à une utilisation optimale du surplus.

Ces obstacles sont particulièrement considérables en ce qui concerne les utilisations du surplus dont le rendement, bien que très élevé, n'apparaît qu'à très long terme et sous une forme non individualisée. On sait que dans certains pays (notamment au Japon) un effort est fait pour individualiser les entreprises bénéficiaires de certaines dépenses d'enseignement supérieur (les bourses d'études sont données à des étudiants qui s'engagent à travailler ensuite pour telle ou telle entreprise déterminée). En règle générale, le capitalisme tend à privilégier les dépenses de développement à entreprise bénéficiaire individualisée par rapport aux dépenses de développement ayant un effet diffus.

Le problème de l'utilisation planifiée optimale du surplus est certainement un des plus difficiles que la science économique ait à résoudre, même du point de vue théorique. Ce problème présente notamment les aspects suivants :

a) *Continuité du développement économique et recherche technique*

Si l'on admet la nécessité d'assurer la continuité du processus de développement économique et, par conséquent, d'assurer la continuité du progrès technique, on ne doit pas perdre de vue que tout investissement qui est réalisé sous une forme plus efficiente que les investissements antérieurs « éponge » une partie du progrès technique *potentiel disponible* (par utilisation d'une partie du « stock de connaissance »). Donc, si nous voulons que les investissements futurs accroissent, à leur tour, l'efficacité du système économique (ce qu'exige la continuité de la croissance), il est nécessaire d'obtenir de nouveaux progrès des connaissances. Dans la mesure où ces progrès requièrent une certaine utilisation des ressources courantes, nous voyons que la continuité du progrès technique et la continuité de la croissance impliquent qu'à un certain volume d'investissements correspond un certain volume de dépenses de développement pour la recherche scientifique et technique. En partie, l'analyse du cycle capitaliste pourrait être effectuée en termes de non proportionnalité des investissements et des autres dépenses de développement, d'où une

baisse progressive du rendement possible des investissements matériels.

Les rapports nécessaires (à la continuité de la croissance) entre ces deux grandeurs (investissements d'une part, dépenses de développement pour la recherche scientifique et technique, de l'autre) varient sans aucun doute selon les périodes historiques. Quant aux facteurs qui gouvernent ces rapports ou ces variations, leur étude reste à faire. Sur le plan empirique, il semble que dans les pays qui connaissent un progrès technique rapide et continu les dépenses de recherche représentent actuellement au minimum 15 % des dépenses d'investissements en capital fixe (évaluation effectuée à partir des statistiques soviétiques).

Évidemment, dans un pays qui n'est pas de très grande dimension, on peut penser que le savoir scientifique et technique venant de l'extérieur pourra toujours être disponible en quantités suffisantes et qu'il n'y a par conséquent pas de nécessité d'utiliser des ressources à cette fin. Je pense que ceci serait une vue étroite des choses. Contre une telle vue, on peut, notamment, formuler les remarques suivantes :

I) Les progrès techniques qui seraient disponibles en provenance de l'extérieur seront généralement déjà largement utilisés ailleurs et ne seront donc pas la source d'un avantage sensible dans le domaine de la division internationale du travail. Or, plus un pays est petit, plus il lui faut être en mesure de participer au commerce international dans de bonnes conditions.

II) D'autre part, le prix qu'il faut payer pour avoir accès aux procédés technologiques véritablement nouveaux peut être très élevé, lorsque ces procédés ont été mis au point dans des pays capitalistes. Entre pays socialistes, la participation de tous au progrès scientifique et technique semble pouvoir être la règle d'une division internationale du travail correcte.

De toute façon, afin d'être capable de progresser et de participer convenablement à la division internationale du travail, tout pays doit avoir ses propres chercheurs qui s'efforceront au minimum d'améliorer les procédés technologiques, lorsque la base première de ces procédés aura été empruntée à l'extérieur et qui, le plus souvent, devront jouer leur rôle propre dans le développement international du progrès technique.

Il y a, en outre, un domaine de recherche extrêmement important qui doit, dans une large mesure, relever de l'effort intérieur à chaque pays, je veux parler de la recherche géolo-

gique, de la prospection minière, etc. De telles recherches peuvent exiger des dépenses considérables.

b) *Dépenses d'éducation*

Après ces remarques, nous pouvons aborder un deuxième point qui doit être pris en considération, en vue d'assurer une utilisation optimale du surplus économique. Ce point concerne la dimension, la proportion et la répartition des dépenses de développement en matière d'éducation.

D'une façon générale, il est nécessaire de trouver une relation optimale entre, d'une part, le montant et la répartition des investissements matériels et des dépenses de recherche et, d'autre part, le montant et la répartition des dépenses de développement de l'éducation. Nous nous trouvons ici devant un nouveau domaine ouvert à la planification, domaine qui peut être désigné par les termes de « planification intégrée de l'enseignement ». Il est, en effet, indispensable, pour la continuité du progrès économique et pour sa rapidité, que les plans de développement de l'enseignement soient partie intégrante des plans de développement économique. Cette intégration n'en est encore qu'à ses débuts.

c) *Deux conceptions du « surinvestissement »*

On peut ajouter que les deux points qui viennent d'être mentionnés nous conduisent à deux acceptions nouvelles du mot « surinvestissement ».

1) Par exemple, on peut dire qu'il y a « surinvestissement » quand le taux courant des investissements excède le taux de formation des cadres et des ouvriers qualifiés capables d'utiliser efficacement les nouveaux équipements.

Une telle forme de « surinvestissement » peut être le résultat notamment d'une insuffisance de l'effort d'enseignement et de formation. Elle peut provenir aussi d'une aide extérieure massive inadaptée au niveau technique des pays bénéficiaires et à leur capacité de formation professionnelle.

Dans de tels cas, le coefficient r_e (coefficient de rendement des investissements exprimé en prix constants) déclinera. Si le « surinvestissement » ainsi défini trouble profondément l'économie, il peut avoir une influence négative sur le produit social qui, dans ce cas, pourrait même reculer ($r_e < 0$). Ceci peut arriver quand un savoir-faire technique rare est redistribué et dispersé (au détriment même de la production courante) sur un trop grand nombre de projets dont certains ont de longues périodes de maturation

II) Il peut aussi y avoir une autre sorte de « surinvestissement » (dans un sens différent) lorsque le flux des investissements « éponge » la « réserve » de progrès technique plus vite que celle-ci ne se reconstitue. On peut dire alors qu'il y a « surinvestissement potentiel » et que c'est la valeur future de r_c qui baissera.

Inversement, il peut y avoir « sous-investissement » lorsque les connaissances techniques progressent plus rapidement que les investissements matériels. Dans ce cas, la valeur de r_c a tendance à augmenter et donc, toutes choses égales d'ailleurs, le taux de formation du surplus.

Dans le cadre de l'économie capitaliste, ceci peut conduire (par l'accélération de l'obsolescence et la multiplication des occasions de profit) au maintien d'un taux d'activité économique relativement élevé et relativement stable. Cependant, dans ce cas, le « sous-investissement » se manifestera par une tendance à l'accroissement du chômage. Cet accroissement du chômage correspond alors au fait que les investissements réalisés accroissent la productivité du travail mais sont trop faibles pour absorber par ailleurs la main-d'œuvre « libérée » par le progrès technique ainsi que la croissance de la population active. Ceci semble correspondre, au moins en partie, à la conjoncture d'après-guerre aux États-Unis (périodes de dépression assez brèves mais augmentation régulière du chômage). Le volume exceptionnellement élevé des changements techniques, eux-mêmes soutenus par un volume important de recherches scientifiques et techniques, entreprises en grande partie à des fins militaires et financières par l'État, semble être à la base de cette allure particulière du cycle.

d) *Les facteurs de croissance autonome*

5) Comme je l'ai déjà observé, le progrès des connaissances et une meilleure diffusion des connaissances peuvent, dans certaines limites, se produire sans utilisation du surplus.

Dans les sociétés précapitalistes, de tels progrès proviennent à la fois des producteurs (qui ont été longtemps les principaux agents de progrès techniques importants) et des classes dites oisives, dont la fonction sociale était, en partie, la transmission et le développement des connaissances, notamment sous leurs formes les plus abstraites. Une partie importante du surplus était d'ailleurs consommée par ces classes oisives.

Dans la société capitaliste, ces phénomènes subsistent mais ils ne jouent plus qu'un rôle relativement secondaire par comparaison aux progrès qui sont dus aux institutions spécia-

lisées dans la recherche et l'enseignement. Il est, néanmoins nécessaire de reconnaître l'existence d'un facteur de « croissance autonome » (facteur G). L'intensité d'action de ce facteur n'est certainement pas entièrement indépendante du montant des dépenses de développement, mais cette intensité dépend aussi de divers facteurs sociaux dont l'étude systématique reste à faire.

Dans la société socialiste, le rôle des travailleurs productifs dans la diffusion des connaissances et, plus encore, dans le progrès des connaissances techniques a tendance à croître à nouveau au moins relativement. On peut imaginer qu'avec le développement des loisirs (i.e. avec le raccourcissement du temps de travail) ce facteur de croissance autonome pourra de nouveau jouer un rôle de plus en plus grand. Néanmoins, même si une partie du développement des connaissances scientifiques et techniques repose sur une activité désintéressée, ce développement exigera des investissements spécifiques, car, on le sait, la recherche actuelle exige des équipements de plus en plus coûteux.

En conclusion générale, on peut dire que, si l'on fait abstraction du facteur de croissance autonome, la croissance économique et sociale dépend toujours de deux facteurs : un facteur matériel, représenté par les investissements (eux-mêmes considérés comme ce qui est ajouté à la richesse existante), et un facteur purement *économique* qui est représenté par le surplus économique et ses différentes utilisations possibles, dont l'une est de financer le processus d'investissement et dont l'autre est d'assurer les autres dépenses de développement.

En dernière analyse, c'est seulement grâce à l'affectation d'une fraction suffisante du surplus économique à des fins autres que d'investissements que les investissements eux-mêmes peuvent contribuer de façon durable à la croissance de la productivité du travail et à une augmentation régulière du niveau de vie. C'est précisément pour cette raison que toute l'analyse du développement qui se déroule seulement en termes d'investissement n'a qu'une signification limitée, sauf pour la courte période. Une analyse en purs termes d'investissement ne peut pas aider à comprendre et à résoudre les problèmes de développement tels qu'ils apparaissent historiquement ou dans une période d'une certaine longueur.

Une autre remarque peut être formulée dans cette conclusion. Nous pouvons dire que le surplus économique repré-

sente finalement cette fraction du produit annuel de la société que celle-ci est *libre* d'utiliser selon des fins qu'elle *choisit*, du moins lorsque le processus économique est réellement dominé par la *planification*.

Tandis que la partie du produit annuel qui est dépensée en vue de couvrir ce que j'ai appelé le « coût de la reproduction simple » a déjà un usage déterminé, le surplus économique est *disponible*, son affectation est libre. En ce sens, plus le surplus est important, plus la société est libre de décider de son propre avenir. C'est pourquoi le surplus a un rôle stratégique dans toute politique de développement.

Texte rédigé à partir de notes préparées pour des conférences prononcées à l'invitation de l'Institut National de Planification (Le Caire, fév. 1963) et de l'École Nationale d'Économie de l'Université Autonome (Mexico, oct. 1963).

6 Quelques problèmes essentiels de la planification à long terme

I. — PROBLÈMES THÉORIQUES

A. — NÉCESSITÉ DE CALCULS ÉCONOMIQUES D'ENSEMBLE

1. Pour être résolus correctement, les trois problèmes connexes (I) du choix technologique, (II) de la répartition des investissements, et (III) des niveaux relatifs de la consommation et de l'investissement, doivent être résolus simultanément.

2. Les conséquences des différentes combinaisons des diverses techniques sur la production immédiate et à long terme (de biens d'investissements, d'une part, et d'objets de consommation, d'autre part), et les rapports de ces combinaisons techniques avec la répartition des investissements et les taux futurs d'investissements ainsi qu'avec les niveaux à venir de la consommation, doivent faire l'objet d'une étude systématique.

3. Une décision fondamentale concerne les combinaisons techniques à mettre en œuvre. Les autres décisions doivent résulter en partie de cette décision fondamentale. Si on agit autrement, on court le risque de connaître un taux de croissance économique inférieur à celui qui aurait été possible (dans d'autres conditions technologiques), donc de connaître de plus bas niveaux de vie, et une période plus longue de chômage.

4. On a vu, également, que le fonds initial d'investissements dont dispose l'économie ne détermine pas ce qui peut être considéré comme le choix de la combinaison technique la plus avantageuse. Si le but recherché est le développement économique, le choix de la combinaison technique la plus

avantageuse doit reposer sur la capacité des diverses combinaisons techniques d'accélérer (dans certaines conditions de consommation) le taux de croissance économique.

5. La décision fondamentale à prendre dans le domaine du choix technologique doit être subordonnée au but de la planification économique. Le but de la planification économique à long terme est d'augmenter le niveau de vie au taux à long terme le plus élevé possible, et cela exige la mise en œuvre de techniques de plus en plus efficaces. Bien entendu, rien n'interdit de faire d'autres choix, si l'on a d'autres buts en vue, et de comparer les conséquences de ces choix.

B. — NÉCESSITÉ D'UNE PERSPECTIVE A LONG TERME

6. On se tromperait si, pour maximiser le taux à long terme d'accroissement de la consommation, on ne comptait que sur l'augmentation de la production d'objets de consommation immédiatement obtenue grâce à une combinaison technique donnée. *En dernière analyse, le taux à long terme d'accroissement de la consommation dépend principalement du taux auquel s'élève la production de biens d'investissements.* En règle générale, c'est en maximant cette dernière production (dans des conditions données de consommation) qu'il est possible de maximiser aussi, à la longue, la production des objets de consommation.

7. Il est possible, et certainement justifié de subordonner les choix technologiques à la réalisation de certains objectifs dans un temps-limite. Ainsi, on pourra considérer qu'une combinaison technique n'est acceptable que si la production d'objets de consommation qu'elle permet d'obtenir atteint un montant donné avant une période donnée; ce montant et la longueur de cette période seront déterminés d'après ce qui peut être obtenu en mettant en œuvre d'autres combinaisons techniques.

8. La nécessité d'une perspective à long terme signifie, également, que le taux de « salaire » (c'est-à-dire le taux de consommation par travailleur) à utiliser pour faire les choix technologiques ne doit pas correspondre au niveau de « salaire » actuel, mais au niveau de consommation par travailleur à atteindre, en moyenne, au cours de la période de temps durant laquelle l'équipement résultant d'un programme donné d'investissements sera utilisé. Si ce niveau de « salaire comptable » ne servait pas de base aux choix technologiques, il en

résulterait soit que la rentabilité de nombreux investissements nouveaux disparaîtrait rapidement, si le « salaire » effectif était augmenté (ce qui retarderait le processus de développement) soit que, pratiquement, il ne pourrait y avoir que de faibles augmentations dans le taux du salaire effectif.

C. — INVESTISSEMENTS DE RATIONALISATION ET DE MODERNISATION

9. Nous avons vu, aussi, que les investissements de rationalisation et de modernisation doivent constituer une partie intégrante de tout plan à long terme. Néanmoins, au « premier stade » de la planification économique, l'imposition d'une condition de consommation globale peut conduire à reporter à plus tard certains investissements de rationalisation. Cependant, très rapidement, lorsque le chômage aura disparu, ces investissements de rationalisation devront avoir lieu. En conséquence, entre-temps, rien ne doit être fait qui entraînerait la nécessité de détruire, après une courte période d'utilisation, des équipements qui auraient été mis en production au cours du « premier stade » de la planification économique.

10. Cette observation ne s'applique pas seulement aux investissements eux-mêmes, mais aussi aux dépenses de développement, par exemple dans le domaine de la formation professionnelle et technique : ce serait un gaspillage de ressources que de former un grand nombre de personnes pour des activités qui devraient être rapidement remplacées du fait des investissements de rationalisation et de modernisation auxquels on procéderait ultérieurement.

11. On ne doit jamais oublier que, en dernière analyse, l'augmentation à long terme du niveau de vie dépend de l'augmentation de la productivité du travail. La latitude d'augmentation du niveau de vie par l'accroissement de l'emploi est forcément très limitée. Si nous considérons, par exemple, qu'il y a actuellement en Inde cinq millions de personnes totalement inemployées dans les zones urbaines, cela représente environ 3,3 % de l'emploi total actuel. Cela signifie que, si l'on fournit de l'emploi à ceux qui sont actuellement inemployés, et ceci dans les mêmes conditions techniques que celles dans lesquelles travaillent ceux qui sont actuellement employés (c'est-à-dire au même niveau de productivité moyenne du travail), le revenu national ne sera augmenté que de 3,3 %.

12. Évidemment, si l'on considère que ceux qui ont des

ressources inférieures à un revenu annuel donné sont pratiquement inemployés (à vrai dire, la plupart d'entre eux sont en réalité sous-employés), l'augmentation du revenu national obtenue en les occupant dans des activités plus productives serait certainement considérable, mais cela signifierait, précisément (sauf pour ceux qui sont des chômeurs déguisés), qu'en plus des investissements nouveaux, il serait nécessaire de procéder à des investissements de modernisation et de rationalisation.

13. Lorsque le problème du chômage est résolu, la seule source possible d'augmentation du revenu par tête est, évidemment, l'augmentation de la productivité du travail. Tant que des secteurs importants de l'économie fonctionnent avec des techniques désuètes, les investissements de modernisation et de rationalisation peuvent constituer l'une des principales sources d'augmentation de la productivité moyenne du travail.

D. — PROBLÈMES DE L'EMPLOI

14. L'emploi ne peut pas être considéré — du point de vue économique, et notamment du point de vue du développement économique — comme une fin en soi. Le chômage doit être traité comme un héritage du passé, un phénomène essentiellement transitoire, une conséquence d'un certain retard économique et d'un bas taux d'investissements (qui résulte lui-même de l'utilisation de techniques à faible productivité). Le chômage peut être résorbé dans un temps relativement court, pourvu que le surplus investissable soit entièrement mobilisé et régulièrement augmenté grâce à des investissements dans des techniques à l'aide desquelles pourra être atteint un niveau de productivité suffisamment élevé.

15. De telles techniques sont tout autant nécessaires dans le secteur de l'économie produisant des objets de consommation (parce que c'est seulement l'excès de la production de ce secteur sur sa propre consommation qui est disponible pour assurer la consommation de ceux qui travaillent dans le secteur des biens d'investissements) que dans le secteur produisant des biens d'investissements. Il se peut même que les techniques les plus avantageuses impliquent l'utilisation de techniques relativement plus avancées pour la production des objets de consommation que pour celle des biens d'équipement.

16. Une des conséquences du caractère essentiellement transitoire du problème du chômage est qu'il serait erroné de préparer un programme d'investissements visant principalement à résoudre ce problème temporaire, ceci surtout si les équipements résultant de ce programme d'investissements sont d'une faible efficience (c'est-à-dire ne contribuent pratiquement pas à une augmentation ultérieure du fonds d'investissements) et s'ils sont d'une nature durable. Dans ce cas, en effet, les travailleurs utilisant ces biens d'équipement devraient être « libérés » très rapidement, afin de participer à la production moderne, et les investissements effectués dans des équipements de faible efficience, qu'ils n'auraient utilisés que pendant peu de temps, seraient en fait perdus¹.

17. Ces observations ne signifient pas, évidemment, qu'il ne doive pas y avoir de différences spécifiques entre les caractéristiques du programme d'investissements du « premier stade » de la planification économique (stade caractérisé par l'existence d'un chômage ouvert ou déguisé) et les caractéristiques du programme d'investissements du « second stade » (lorsque le chômage a été éliminé). De plus, au cas où l'on estimerait insuffisant (du point de vue social) le taux auquel le chômage se trouve résorbé, en application du plan d'ensemble de développement économique à long terme, il serait toujours possible de mettre sur pied un plan de travaux provisoires (par exemple de travaux publics). Mais il est important de ne pas perdre de vue qu'une telle décision ralentit le taux de croissance économique, en détournant des ressources qui, sans cela, auraient pu servir au développement économique. Cela signifie que de tels travaux provisoires ne doivent pas impliquer des investissements à haute intensité en capital² ou des investissements dans des équipements qui pourraient être utilisés beaucoup plus longtemps qu'ils ne seraient nécessaires.

18. Il est probable qu'en investissant dans les techniques

¹ Bien entendu, si le volume des investissements dans des techniques de faible efficience et exigeant des subventions était si élevé que ces subventions fassent tomber le taux du développement économique au-dessous du taux d'accroissement de la population, le problème du chômage durerait indéfiniment; dans ce cas, il ne s'agirait plus d'un problème temporaire, si bien qu'en l'absence de calculs montrant les résultats différents qui auraient été obtenus avec des investissements dans des techniques modernes, les investissements faits dans des techniques désuètes paraîtraient justifiés.

² L'« intensité en capital » se mesure d'après le volume d'investissement nécessaire par unité de production; ce qui signifie que nombre de techniques inefficentes ont une haute « intensité » en capital.

qui sont les plus avantageuses du point de vue du développement économique, il sera possible d'éliminer le chômage dans un temps relativement court. D'autant plus que, pendant le premier stade de la planification économique, il sera généralement avantageux d'utiliser des techniques non mécanisées dans des domaines où cette utilisation n'affecte pas gravement la productivité future du travail. Par exemple, les techniques mises en œuvre *pour construire* un barrage ou une usine n'affectent pas le niveau d'efficiencia qu'aura plus tard ce barrage ou cette usine.

E. — LE NIVEAU DE CONSOMMATION

19. Comme nous l'avons souligné à de nombreuses reprises, dans le cadre de la planification économique, le niveau de consommation à atteindre devient une grandeur décisive. A chaque stade de la planification économique (et pour résoudre les différents problèmes de développement), il est nécessaire de tenir compte du niveau que l'ensemble de la consommation, ainsi que la consommation par travailleur (« salaire ») peuvent atteindre dans différentes conditions. Le rôle important revenant au facteur consommation résulte du but même de la planification économique, qui est de maximiser le taux de croissance à long terme de la consommation. De ce point de vue, les conditions de consommation, dans une situation de développement économique planifié, sont complètement différentes de ce qu'elles sont dans une économie capitaliste, où la consommation résulte de l'action d'une multiplicité de forces, et, principalement, de forces économiques tendant à maintenir à un bas niveau la consommation de la grande majorité de la population.

20. Les « conditions de consommation » que l'on doit s'efforcer de satisfaire concernent notamment la consommation globale immédiate et la consommation globale future. Cette dernière doit être maximée sous certaines conditions minimum régissant la consommation globale immédiate. Pour parvenir à ce résultat, il est nécessaire d'effectuer les choix technologiques sur la base d'un « salaire comptable » qui corresponde à la valeur moyenne à long terme que peut atteindre le « salaire » moyen effectif dans des conditions de croissance économique « optimales ».

21. Les salaires effectifs (c'est-à-dire les niveaux effectifs de consommation par travailleur) doivent résulter des déci-

sions prises concernant le salaire comptable et les choix technologiques en découlant. Le fait qu'une partie de l'accroissement de la production d'objets de consommation est en général utilisée aussi pour augmenter les salaires de ceux qui travaillent avec les équipements anciens, donne une certaine souplesse à la façon dont les salaires effectifs sont fixés et, par conséquent, à la répartition des investissements entre les deux secteurs de l'économie. Une étude plus détaillée montrerait que, là aussi, il peut y avoir une façon « optimale » d'augmenter les salaires effectifs. Des changements brutaux doivent autant que possible être évités et le processus d'augmentation des salaires effectifs constitue un processus continu et régulier.

22. Un bas niveau de consommation par travailleur ne maxime pas nécessairement, comme on le suppose parfois, la consommation sur une longue période. Ce qui importe ce n'est point la réduction de consommation mais l'utilisation de cette économie sur la consommation.

23. On doit rappeler, ici, que le terme « salaire » a été utilisé, dans le présent contexte, pour désigner le montant du revenu consommé par travailleur, quelle que puisse être la catégorie économique sous laquelle ce revenu est obtenu (salaire proprement dit, revenu d'un travailleur indépendant, etc.). On doit rappeler également que l'expression « augmentation de salaire » ne signifie pas forcément une augmentation dans le montant nominal de revenu consommé par travailleur; une « augmentation de salaire » peut aussi bien résulter d'une diminution des prix des objets de consommation. Le but de la présente étude n'est pas de discuter des différentes conséquences possibles des diverses politiques de prix et de revenus.

24. Nous avons supposé que la productivité du travail, mesurée en termes physiques, dépendait exclusivement des techniques mises en œuvre et du montant des investissements. Ceci, bien entendu, est une hypothèse simplificatrice; en fait, très souvent, il est possible d'obtenir, avec les mêmes équipements, des quantités différentes de produits par heures-homme, dans des conditions d'organisation différentes, ainsi que dans des conditions subjectives différentes (celles qui affectent directement les travailleurs eux-mêmes). De ce point de vue, il serait erroné, dans la pratique, de supposer que le niveau de salaire n'affectera pas la productivité du travail mesurée en termes physiques; en fait, dans un pays comme l'Inde, où le niveau de vie des travailleurs est très bas, il est certain qu'une augmentation de salaire affectera favorablement la productivité. Pour être en mesure de prendre ce fac-

teur en considération, il sera nécessaire d'effectuer des observations statistiques systématiques.

F. — CONSIDÉRATIONS SOCIALES

25. Outre ce qui est considéré, pour des raisons de simplification, comme le but de la planification pour le développement du revenu national, à savoir le taux à long terme le plus élevé possible d'augmentation du niveau de vie, — d'autres objectifs sociaux peuvent être recherchés par la planification économique. Ainsi, on peut assigner aussi comme but à la planification économique la mise en place d'une structure sociale donnée et de relations sociales déterminées.

26. Cependant, on ne doit jamais oublier que, dans ce domaine, certains objectifs sociaux peuvent être compatibles avec la planification économique, tandis que d'autres ne le sont pas. La planification du développement économique exige certaines conditions institutionnelles, et si la structure sociale recherchée n'est pas conciliable avec ces conditions institutionnelles, il peut y avoir incompatibilité intrinsèque entre les différents objectifs recherchés.

27. De plus, il est possible que certains des objectifs sociaux, sans être entièrement incompatibles avec la planification du développement économique, soient partiellement ou momentanément incompatibles (par exemple s'ils ralentissent le taux de développement).

28. Ceci signifie que, dans le cas où les objectifs sociaux précis font partie d'un plan de développement économique (ce qui, dans la pratique, est une nécessité), on doit s'efforcer d'évaluer les conséquences économiques de la réalisation de ces objectifs ainsi que la mesure dans laquelle ils sont compatibles entre eux ³, et avec les objectifs économiques proprement dits ⁴.

³ Par exemple, on peut penser qu'une attitude systématiquement favorable à la vie rurale *traditionnelle* est en contradiction avec (I) la lutte contre les préjugés de caste, (II) l'apparition d'une attitude nouvelle concernant l'instruction, notamment l'instruction technique et scientifique.

⁴ Certaines mesures sociales peuvent entrer directement ou indirectement en conflit avec des objectifs économiques. Par exemple, certaines formes de décentralisation peuvent impliquer des frais généraux sociaux si élevés (sous la forme de moyens de transport, de stocks, de pièces détachées, d'ateliers de réparation, etc., dispersés à travers tout le pays) qu'elles peuvent ralentir considérablement le taux de développement. Dans d'autres cas, une certaine politique sociale peut avoir indirecte-

Il est souvent difficile d'estimer quantitativement ces conséquences, mais on doit s'efforcer de procéder à une évaluation, afin d'aboutir, là aussi, à une vue d'ensemble et à long terme. Si un choix doit finalement être effectué entre différents objectifs, il devra l'être autant que possible en pleine connaissance de ses conséquences économiques à long terme.

G. — INVESTISSEMENTS D'EFFICIENCE INCONNUE

29. Au cours des paragraphes précédents, nous avons supposé que les conséquences économiques des différentes combinaisons techniques pouvaient toujours être quantitativement évaluées. Cela est généralement possible dans certaines limites. Néanmoins, il existe aussi, presque toujours, des investissements dont le rendement éventuel est pratiquement impossible à évaluer (investissements dans des techniques complètement nouvelles, investissements dans des recherches scientifiques et techniques, etc.) De tels investissements peuvent être appelés « investissements de pionniers », et ce serait évidemment une erreur de les exclure d'un plan d'investissements, sous prétexte que leur rendement éventuel est inconnu. En fait, certains de ces investissements peuvent avoir des conséquences économiques extrêmement favorables, et peuvent constituer la source même de progrès technologiques ultérieurs. En conséquence, une partie du plan d'investissements doit être consacrée à des investissements de cette nature.

30. Le montant des investissements affectés à ces « investissements de pionniers » ne peut pas être déterminé par une règle précise. Le professeur Bernal a suggéré que 10 % des investissements totaux devraient être affectés à des investissements de cette nature. Cette proportion est sans doute plus ou moins correcte (si nous tenons compte de l'expérience pratique de pays contribuant de façon importante aux progrès des connaissances scientifiques et techniques), mais cela ne veut pas dire que, dans chaque pays, cette proportion doit être appliquée sans tenir compte du stade de développement économique que le pays a atteint. Il semble que, pour

ment une influence négative sur le développement en favorisant des conditions sociales dans lesquelles le progrès économique n'est généralement pas réalisable, ou dans lesquelles la majorité de la population considère que les bénéfices du progrès économique iraient à une minorité, tandis que pour le plus grand nombre les conséquences négatives l'emporteraient sur les conséquences positives.

commencer, dans les pays qui sont en mesure de profiter immédiatement des progrès techniques qui ont été faits à l'étranger, une proportion un peu moindre serait suffisante; mais ce pourcentage doit sans doute être considéré comme un but à atteindre après un certain temps. Entre-temps, il y aurait lieu de mettre sur pied, progressivement, le réseau d'Instituts de Recherches nécessaire pour l'utilisation avantageuse de ces fonds d'investissements.

31. En ce qui concerne la répartition du fonds d'investissements affecté aux « investissements de pionniers » il est encore plus difficile de fixer une règle. On peut penser qu'il doit être réparti plus ou moins également entre les recherches scientifiques et techniques (une fraction de ce fonds étant affectée aux investissements d'essais en dehors du domaine des recherches proprement dites). Dans chaque domaine, la répartition finale devrait être décidée en accord avec un comité dans lequel les différents Instituts de Recherches, de même que les différentes activités économiques susceptibles de bénéficier du programme, seraient représentés.

II. — PROBLÈMES PRATIQUES

A. — NATURE DES DONNÉES NÉCESSAIRES POUR LA PLANIFICATION A LONG TERMÉ

32. Les plus importantes de ces données sont les données techniques, qui mettent en lumière, pour les différentes techniques disponibles, quelles sont les quantités de travail et d'équipement nécessaires à leur mise en place. Tout aussi importantes sont les données relatives aux besoins courants de travail et aux besoins courants d'« inputs » matériels (dont on déduira quel est le montant des investissements nécessaires pour produire ces « inputs » matériels).

33. Sur la base de ces données, des tables d'« input-output » (basées sur les diverses techniques à utiliser dans l'avenir) peuvent être établies, afin de déterminer la comptabilité interne des différentes combinaisons techniques ⁵. D'après

⁵ On doit souligner que, dans bien des cas, les « inputs » par unité de produit peuvent varier (même avec une technique donnée) selon les conditions concrètes différentes de la production. Tant que ces variations sont relativement faibles, des coefficients moyens d'input pour chaque technique peuvent être mis en œuvre, mais si ces variations sont importantes, il faudra établir une formule qui exprime quantitativement ces variations, en tant qu'elles sont fonction de différentes variables affectant les inputs.

ces tables, et sur la base d'un système de prix donné, différentes valeurs « intégrées » de « O » et de « p » peuvent être déterminées⁶.

34. Réunir toutes ces données est, sans aucun doute, une tâche considérable, qui exige le concours de techniciens de premier ordre. Cette tâche pourra être remplie plus facilement si l'on en charge une organisation spéciale (un Comité Technique de Planification).

35. Ce Comité Technique de Planification, où les différents Instituts Techniques seront représentés, et qui devra avoir son propre personnel, pourra être chargé des tâches suivantes (en plus de celle consistant à recueillir et à préparer les données techniques ci-dessus mentionnées) :

a) Préparer les grands projets d'investissements, en accord avec le schéma provisoire d'un plan à long terme. Un assez grand nombre de projets devront être préparés, de telle façon que la commission de planification soit en mesure de voir plus clairement quelles seraient les diverses conséquences de l'adoption de tel ou tel ensemble d'objectifs.

b) Le Comité Technique de Planification devra participer aux phases techniques des travaux de planification courants et à long terme, et donner son avis sur les conséquences techniques des projets préparés soit par les organismes de planification, soit par les Ministères compétents (dont le Comité devra être complètement indépendant).

c) Étant donné que certaines techniques seront utilisées de façon décentralisée, le Comité Technique de Planification pourra formuler des directives concernant les techniques à interdire (au moins pour de nouveaux investissements) parce que leur emploi entraînerait un gaspillage de ressources nationales, et les techniques à utiliser, parce qu'elles sont les plus avantageuses du point de vue de l'économie considérée dans son ensemble. Pour des investissements centralisés impliquant un investissement supérieur à un certain montant, l'accord du Comité Technique de Planification pourra être exigé, du moins en ce qui concerne les aspects techniques de ces investissements.

36. Le Comité Technique de Planification aura également pour tâche de suggérer les mesures permettant de tirer parti au maximum de tout progrès technique survenant pendant la

⁶ O = rapport entre les investissements nécessaires par travailleur et le « gain par travailleur ».

p = quotient de la « productivité par travailleur » par le « salaire » (ou consommation par travailleur).

mise en œuvre du plan. De ce point de vue, le plan doit être extrêmement souple, afin d'éviter tout retard inutile dans l'utilisation de nouveaux moyens techniques.

37. Les programmes d'éducation technique, de formation des cadres et d'éducation professionnelle font partie intégrante de la planification à long terme. Les « investissements » dans la formation technique sont particulièrement lents à porter fruit et, par conséquent, les mesures nécessaires dans ce domaine doivent être prises à temps.

B. — PROBLÈMES D'AJUSTEMENTS

38. L'analyse des problèmes de la planification à long terme montre que de très nombreux ajustements sont constamment nécessaires avec la planification à court terme et à moyen terme (5 ans). Nous n'en retiendrons ici que quelques-uns.

39. Chaque plan à court terme (c'est-à-dire annuel) doit être conçu comme partie d'un plan à moyen terme (plan de 5 ans), dans lequel il s'incorpore, mais ceci ne signifie pas que chaque plan, à court et à moyen terme, ne doive pas avoir ses caractéristiques propres. En fait, ces caractéristiques sont nécessaires car il y a toujours des problèmes d'ajustements spécifiques à résoudre au cours de chaque période.

40. Ces ajustements doivent assurer la compatibilité interne de chaque plan à court et à moyen terme, et ils doivent assurer aussi leur compatibilité dans le temps. Chaque plan à court et à moyen terme doit prendre sa propre part des projets à long, à moyen et à court terme (cette distinction se référant à la période de gestation — ou de maturation — des différents projets), de telle sorte que, dès qu'un de ces projets vient à maturité, un autre d'un type similaire soit mis en route. Cela est particulièrement important du point de vue de l'équilibre économique car c'est seulement de cette façon que l'on peut assurer un taux régulier de progrès.

41. Cela est important, aussi, du point de vue de la continuité de l'emploi et de la stabilité des cadres : il est certainement nuisible, tant au point de vue économique qu'au point de vue social, de licencier et de disperser des équipes de travail, qui ont été occupées en commun à des projets de grande ou petite envergure, et qui pourraient être réemployées à d'autres projets, si ceux-ci étaient organisés à la cadence convenable.

42. Un autre aspect des problèmes d'ajustements qui

doivent être résolus dans le cadre de la planification à court et à moyen terme est le problème de l'équilibre entre les différentes capacités de production. En d'autres termes, il n'est pas suffisant d'équilibrer, au cours de chaque période, la production et la consommation courantes, mais il est nécessaire d'obtenir cet équilibre à un taux de production qui corresponde à une pleine utilisation des moyens de production existants. Ce problème doit être résolu par la mise en route, en temps voulu, des différents travaux, chantiers, etc., dont les productions ultérieures seront interdépendantes.

43. Bien entendu, étant donné que l'échelle à laquelle les différentes productions sont mises en route dépend des techniques choisies, et puisque celles-ci sont déterminées par des considérations à long terme, il se peut que, pendant un certain temps, des industries travaillent au-dessous du niveau de leur pleine capacité. Ceci constitue un des coûts inévitables du développement. Néanmoins, dans le cadre de la planification à court et à moyen terme, on devra s'efforcer de réduire autant que possible le fardeau de ce « coût » du développement; à cet égard, le commerce extérieur peut jouer un grand rôle.

44. De même, le moment précis où seront mises en œuvre certaines techniques (qui doivent être utilisées conformément au plan à long terme) sera généralement fixé en tenant compte de nombreuses considérations de brève ou moyenne période. En particulier, il importe de tenir compte à chaque instant de la situation de la balance des paiements : l'utilisation de certaines techniques peut entraîner momentanément de fortes dépenses en devises étrangères, ce qui peut obliger à retarder la mise en œuvre de ces techniques afin de satisfaire des besoins plus urgents. Néanmoins, pour résoudre ces problèmes d'ajustements, on doit constamment tenir compte des conséquences à long terme des décisions envisagées.

C. — NÉCESSITÉ D'UNE BONNE GESTION DES RESSOURCES

45. A tous les stades de la planification économique, une bonne gestion des ressources existantes est nécessaire. Ceci s'applique à toutes les formes de consommation inutile, qu'il s'agisse de consommation finale ou de consommation productive. Toute réduction dans la consommation inutile correspond à un accroissement du surplus investissable ou (si les biens dont la consommation a été économisée ne conviennent pas pour les investissements ou pour l'échange

contre les biens d'équipement par l'intermédiaire du commerce extérieur) peut permettre une augmentation de la consommation utile ⁷.

46. Cette bonne gestion des ressources existantes est nécessaire dans l'ensemble de l'économie : non seulement dans la partie de l'économie qui résulte des investissements nouveaux, mais aussi dans l'« ancien » secteur de l'économie. Elle exige une réorganisation constante de l'appareil de production et la pleine utilisation des moyens de production pour éviter un gaspillage des ressources existantes de même nature que la consommation inutile.

47. La réorganisation de l'appareil de production peut nécessiter ou non des dépenses importantes. Si ces dépenses sont importantes, elles constituent des investissements de modernisation et de rationalisation et doivent être traitées en conséquence. Si les dépenses requises sont d'un montant relativement peu élevé (c'est-à-dire si on peut les récupérer en un ou deux ans grâce aux économies qu'elles permettent d'effectuer au niveau de l'économie nationale), elles doivent être considérées comme des dépenses courantes.

48. L'effort pour une amélioration constante de la gestion des ressources doit s'appuyer sur des propositions concrètes émanant des unités de production existantes. L'étude systématique des moyens de production existants peut suggérer aussi des moyens d'améliorer leur utilisation (soit en réduisant les « inputs » par unité d'« output », soit en augmentant la quantité de produits pouvant être obtenus grâce aux moyens de production existants).

Les études suivantes pourraient être entreprises :

a) Études sur l'utilisation de l'équipement : quelles quantités de produits sont obtenues par unité de temps dans les différentes unités de production ayant un équipement donné? Quels sont les facteurs expliquant les différences d'efficience (s'il y en a)? Estimation des capacités de production existantes.

b) Études sur l'entretien et les réparations. Nombre de réparations dans les unités de production. Temps pendant lequel certaines machines sont inutilisées par suite du mauvais entretien ou du manque de pièces détachées, etc.

c) Études sur la productivité du travail dans différentes opérations de production ou de transports.

⁷ Il est évident que, lorsqu'il s'agit de consommation finale, l'utilité ou l'inutilité d'une consommation donnée implique une appréciation de caractère social ou politique.

d) Études sur la consommation de matières premières et d'énergie par unité de production. Élaboration de normes.

e) Études concernant les coûts de production, d'après un système comptable standardisé (les différences de coûts dues à des différences dans les prix d'approvisionnement devant être éliminées de ces calculs).

f) Études des frais généraux.

g) Évaluation de l'efficacité économique des différentes unités de production analysées. Comptabilité analytique et fonctionnelle.

49. Au cours du « premier stade » de la planification économique, l'effort pour une meilleure gestion des ressources existantes devra avoir comme objectif principal *d'économiser les ressources directement investissables* mais, progressivement, il y aura lieu de se consacrer à la recherche des investissements de rationalisation et de modernisation les plus avantageux.

50. Parmi les mesures qui aideront à économiser des ressources sans exiger d'investissements importants, il y a lieu de mentionner : la spécialisation des usines, l'organisation convenable du travail et le contrôle de la qualité. Un programme complet de mesures de cet ordre, ainsi qu'un programme d'investissements de modernisation et de rationalisation doivent faire partie intégrante d'un plan à long terme.

51. Une équipe spéciale d' « ingénieurs de gestion et d'efficacité » pourra être formée en vue de participer à la formulation de ce programme. Des ingénieurs spécialisés dans ce travail pourraient être mis à la disposition des entreprises privées, des groupes d'entreprises et des entreprises publiques. D'autres devraient être affectés à un comité gouvernemental pour l'accroissement de l'efficacité économique.

52. Avec le développement de la planification économique d'ensemble, ce Comité d'ingénieurs pourrait être chargé de tester l'efficacité des entreprises publiques et privées, de suggérer les moyens de réduire les prix de revient de la production, d'évaluer les moyens de production existants et les besoins d'investissements nouveaux des différentes industries.

D. — NÉCESSITÉ D'UNE MISE EN ROUTE PROGRESSIVE

53. Reconnaître la nécessité des calculs économiques d'ensemble pour effectuer des choix technologiques ne doit pas conduire à la conclusion que, si l'on ne dispose pas de toutes les données requises pour ces calculs, on ne doit pas

essayer en partie de résoudre scientifiquement les problèmes de planification.

54. En fait, c'est seulement en essayant de résoudre les problèmes qui se posent, lorsqu'on s'efforce de préparer un plan à long terme, que l'on peut recueillir les données nécessaires. Il n'est pas possible de procéder par étapes distinctes comme (a) réunion des données et (b) préparation d'un plan à long terme. Les deux « étapes » ne sont que deux aspects d'un même effort. Autrement dit, les efforts en vue d'une planification à long terme ne doivent pas seulement être commencés, mais doivent être poursuivis en dépit des difficultés initiales.

55. Au premier stade de la préparation d'un plan économique d'ensemble, il sera le plus souvent nécessaire de limiter les calculs des conséquences générales à long terme des choix à effectuer entre diverses techniques à un petit nombre de branches, pour lesquelles on dispose de données techniques suffisantes.

56. Pour les autres branches, des choix techniques provisoires devront être effectués sur la base d'une « règle » susceptible de déterminer des choix se rapprochant le plus possible de ceux qui résulteraient de calculs économiques d'ensemble (si ces calculs étaient possibles).

57. Il semble qu'on pourrait appliquer (en cas de besoin) la « règle » suivante : Si plusieurs techniques sont disponibles pour fabriquer un produit donné, la technique à choisir doit être celle permettant d'obtenir le prix de revient courant minimum par unité de produit, ce prix de revient étant calculé non sur la base du niveau de salaire actuel, mais sur la base du niveau de salaire jugé nécessaire pour la période d'utilisation des techniques envisagées⁸. Le but de cette « règle » est de créer les conditions nécessaires pour payer effectivement un tel salaire (ou revenu, pour les travailleurs indépendants) sans augmentation des prix, tout en augmentant progressivement le taux d'investissement.

58. Les caractéristiques des techniques ainsi choisies (c'est-à-dire leurs « O » et « p » respectifs) seront utilisées dans les calculs d'ensemble nécessaires à la préparation du plan économique à long terme, notamment dans les calculs

⁸ En l'absence de calculs économiques d'ensemble à long terme, le chiffre à adopter pour ce salaire comptable est évidemment plus ou moins conjectural. On pourra néanmoins utiliser plusieurs « salaires comptables » et voir lequel donne des résultats pouvant être considérés comme les plus avantageux (du point de vue de la croissance à long terme).

devant conduire à une répartition rationnelle des investissements. Les évaluations préparées de cette façon montreront lequel des taux de « salaire » comptable utilisés pour les différents calculs est conciliable avec le taux de croissance économique maximum.

59. Lorsque la validité de certains choix technologiques aura été provisoirement vérifiée (« provisoirement » parce que, si des données complémentaires deviennent disponibles, une vérification plus précise sera possible), ces choix serviront de base à l'ensemble du travail de planification à long terme. Ils serviront également de base à la formulation des directives concernant la planification courante.

60. Afin d'évaluer avec le plus d'exactitude possible l'efficacité de différentes techniques, lorsque cette évaluation est faite sans calculs économiques d'ensemble (par exemple pour un secteur, ou du point de vue d'une industrie), on doit tenir soigneusement compte des *investissements indirects* nécessaires pour mettre en œuvre une technique donnée. Ceci peut avoir une importance particulière lorsque certaines techniques ne permettent pas d'obtenir le prix de revient courant minimum, mais semblent donner la possibilité d'économiser un montant important d'investissements. Il est possible, en effet, que le montant des investissements directs économisés soit plus que compensé par l'augmentation des besoins d'investissements indirects correspondant au supplément d'investissements dont on aura besoin pour produire davantage de matières premières, pour les transporter, etc. Lorsque des choix technologiques ne reposent pas sur des calculs économiques d'ensemble, ces problèmes doivent faire l'objet d'une étude spéciale.

61. Enfin, on doit se rappeler que toute notre analyse repose sur un certain nombre d'hypothèses impliquant des exigences institutionnelles : (I) que toute la consommation superflue, notamment toute la consommation finale inutile était éliminée; (II) que toute l'augmentation du surplus économique était utilisée pour des investissements; (III) que le but de l'activité économique est la consommation, et non le profit.

Extrait de « Croissance économique et Répartition des investissements » (Chap. VII). Étude rédigée en 1956 pour l'*Indian Statistical Institute*.

7 Les techniques de la planification

Les techniques de la planification constituent une partie de problèmes beaucoup plus généraux. Il faut souligner, en effet, que la planification, en tant qu'activité économique et sociale, est beaucoup plus qu'un ensemble de techniques, aussi importantes que soient ces dernières.

Aussi, avant de traiter des techniques de la planification, est-il nécessaire de rappeler ce que cette dernière représente.

La planification peut être définie comme une activité visant :

1° à fixer des *objectifs* cohérents et des *priorités* au développement économique et social ;

2° à déterminer les *moyens* appropriés pour atteindre ces objectifs et

3° à *mettre effectivement en œuvre* ces moyens en vue de la réalisation des objectifs visés.

En tant qu'activité visant à fixer au développement d'un pays des objectifs économiques et sociaux cohérents, la planification doit aboutir à l'expression quantifiée d'une *politique économique et sociale*. C'est précisément ce contenu politique de la planification qui fait que l'élaboration d'un plan n'est pas seulement un problème technique.

De même, la mise en œuvre d'un plan économique constitue une activité sociale qui ne peut, non plus, se réduire à une simple technique économique.

Ceci ne signifie pas, bien entendu, que les aspects techniques de la planification puissent être négligés. Ils ont, au contraire, une importance décisive pour le réalisme même du plan.

Les aspects techniques de la planification apparaissent, notamment lorsqu'il s'agit d'assurer que les objectifs et les moyens d'un plan soient *adaptés les uns aux autres*, soient

cohérents, soient ajustés aux *possibilités objectives* et correspondent aux *priorités* retenues.

Le fait que la planification constitue une activité se situant au niveau économique et social, et qu'elle implique des décisions politiques signifie également :

1^o que le travail d'élaboration d'un plan économique n'incombe pas seulement à un organisme de planification : il s'agit, à la fois, d'une activité sociale et d'une activité gouvernementale. Aussi, en règle générale, dans les pays où la planification joue un rôle réel, les organismes de planification ne sont pas de simples organes *administratifs* mais ils se situent à un haut niveau de l'appareil *gouvernemental* lui-même.

Bien entendu, la préparation des plans ne peut avoir lieu entièrement au niveau des organes gouvernementaux centraux. Pour que les plans élaborés soient réalistes, il faut que les informations et les évaluations circulent de façon quasi permanente entre les organes centraux de planification et les unités économiques chargées de la production et de la distribution des produits. Le contact doit s'établir, à l'intérieur de chaque unité de production, avec les producteurs eux-mêmes.

2^o que la planification ne peut pas se réaliser dans n'importe quel cadre économique, social et politique. Certaines structures économiques, sociales et politiques permettent la mise en œuvre d'une planification réelle, d'autres structures économiques, sociales et politiques ont pour conséquence que les plans ne deviennent jamais des réalités ou n'ont qu'une influence relativement faible sur celles-ci. Dans de tels cas, il n'y a pas planification véritable mais plutôt programmation économique.

Après ces remarques préliminaires, nous pouvons nous tourner vers les aspects plus techniques de la planification.

Ces aspects peuvent être abordés à trois niveaux, en distinguant les techniques de *connaissance* préalable à l'élaboration d'un plan, les techniques d'*élaboration* d'un plan et, enfin, les techniques de *mise en œuvre*.

C'est dans cet ordre que j'examinerai, sans entrer dans les détails, les trois catégories de techniques de planification.

I. — LES TECHNIQUES DE CONNAISSANCE

Il a été dit, tout à l'heure, que la planification vise à fixer des objectifs au développement économique et social. Il est bien évident que, pour être réalisables, les objectifs ne devront

pas être seulement l'expression de la volonté ou des désirs des planificateurs (ou de n'importe quelle instance sociale ou gouvernementale) mais qu'ils devront rigoureusement tenir compte des conditions économiques, sociales et politiques existant au moment où le plan sera mis en œuvre, ainsi que des *possibilités objectives* de modifier ces conditions.

Aussi, avant d'être en mesure de formuler des objectifs susceptibles d'être réalisés, est-il nécessaire de prendre une *connaissance* préalable, aussi complète que possible, des conditions économiques et sociales existantes.

Plus exactement, ce qu'il convient d'appréhender avec une précision suffisante c'est, à la fois, la situation présente et l'évolution passée, dans la mesure où celle-ci peut instruire sur les possibilités de l'évolution future.

Il n'est évidemment pas question d'examiner en détail les *instruments statistiques* (ou économétriques) grâce auxquels les efforts d'*appréhension du présent et du passé récent* pourront être les plus fructueux. Il suffira d'énumérer certains des instruments essentiels de cette connaissance et, surtout, d'indiquer les domaines sur lesquels il est particulièrement nécessaire de disposer d'une information.

A. — LES DONNÉES A RECUEILLIR

Les grands domaines qui doivent être connus grâce à une information statistique sont essentiellement les suivants :

1° *Le domaine démographique*

— La population présente dans le pays, à un moment aussi proche que possible de celui qui marquera le début de la période de planification;

— La répartition géographique de cette population ou, plus précisément, son implantation par rapport aux richesses naturelles et aux moyens de production et de transport;

— Sa structure par âges et sa structure sociale et professionnelle, globale et par régions géographiques.

Il est inutile d'insister sur les raisons pour lesquelles il est nécessaire de disposer de données relatives à la structure par âges. Ces données permettent, notamment, de connaître le nombre de personnes pouvant avoir une activité productive. De même, les statistiques portant sur les structures professionnelles font apparaître les types d'activité qui peuvent être

développés avec une certaine facilité et les secteurs sur lesquels l'effort de *formation professionnelle* devra plus spécialement porter, compte tenu des objectifs à plus long terme.

Bien entendu, dans le domaine démographique, il est hautement souhaitable de disposer d'informations portant sur l'importance numérique de la population à différentes époques; ceci afin d'être en mesure d'évaluer à quel rythme se sont effectués les changements dans le nombre d'habitants du pays.

De toute façon, il est indispensable de compléter les données purement statiques relatives à la population globale par la connaissance des taux de mortalité et de natalité par âges et, si possible, par catégories socio-professionnelles. Ceci sera un des éléments permettant d'évaluer la population future et sa structure à différentes époques, à condition de faire des prévisions raisonnables concernant les changements à venir de ces taux.

2° *Le domaine de la production*

— Les principales productions devront être évaluées en quantités physiques et en valeur. Dans la mesure du possible, il sera nécessaire de connaître non seulement les productions courantes mais aussi les *capacités* de production immédiatement disponibles.

3° *Les données relatives au commerce extérieur*

— Les importations devront évidemment aussi être connues tant en quantités qu'en valeur et que par source d'approvisionnement (pays d'origine).

— De même pour les exportations.

Les tendances passées devront être étudiées et des appréciations portées sur les tendances à venir et les possibilités d'accéder à de nouveaux marchés extérieurs.

4° *Les données relatives aux ressources et aux emplois*

La somme des productions et des importations d'une période donnée, par exemple d'une année, indique quelles ont été ce qu'on appelle « les ressources courantes disponibles » pour cette période.

En face de cette connaissance des ressources, il faut placer la connaissance des utilisations qui en ont été faites.

Ces utilisations ou « emplois » sont essentiellement de quatre ordres :

a) *La consommation finale courante*, qui doit être subdivisée en consommation des particuliers et consommation des collectivités, dont l'État; des subdivisions plus fines sont bien entendu également nécessaires, par type ou catégorie de consommation.

b) *Les investissements*, qui représentent les produits qui ne sont pas consommés, même au titre de la production courante.

Les investissements se divisent eux-mêmes en deux grandes catégories :

I) *Les investissements en fonds fixes*, c'est-à-dire en bâtiments et équipements; ceux-ci viennent soit s'ajouter aux bâtiments et équipements existants, soit remplacer les bâtiments ou équipements usés.

II) *Les investissements en stocks*, qui représentent les accroissements des réserves de produits pouvant être employés à tout moment. Bien entendu, des subdivisions plus fines, selon la destination des investissements, sont aussi nécessaires.

c) Une troisième catégorie d'emploi des ressources est constituée par les *consommations intermédiaires*, c'est-à-dire par l'usage qui est fait de certains produits dans le processus de production lui-même. Ainsi, les produits agricoles, tels que des céréales utilisées aux ensemencements ou à la nourriture du bétail constituent des produits intermédiaires, de même en est-il de l'acier utilisé dans les industries mécaniques ou le bâtiment.

d) Enfin, une quatrième catégorie d'emploi est constituée par les *exportations*.

Toutes ces utilisations des produits doivent être évaluées pour une certaine période, afin de connaître la structure des emplois des différentes productions ainsi que les besoins de produits intermédiaires nécessaires à chacune d'elles.

5° *La circulation des produits et la distribution des revenus*

Aux données relatives à la population, aux productions, au commerce extérieur et aux ressources et emplois, il convient d'ajouter les données relatives aux circuits parcourus par les différents produits, aux prix auxquels ces produits sont payés et aux revenus monétaires à la distribution desquels la production et la circulation des produits donnent lieu. La connaissance de la distribution des revenus et de leur emploi constitue un domaine particulièrement important.

6° *La connaissance des potentialités*

En outre, il est nécessaire de disposer d'un ensemble de données exprimant les *potentialités* de l'économie. Je citerai simplement les données suivantes :

a) Les données relatives aux surfaces cultivées et aux surfaces cultivables avec, si possible, indications sur les qualités ou les vocations des sols (notamment sous la forme de cartes pédologiques).

b) Les données relatives à la pluviosité et aux caractéristiques climatologiques en général.

c) Les relevés des principaux sites hydrauliques pouvant donner lieu à l'établissement de centrales hydro-électriques ou de réservoirs pouvant servir à l'irrigation.

d) Les données relatives aux principaux gisements minéraux susceptibles d'être exploités, etc.

D'une façon générale, les évaluations concernant les potentialités de l'économie du pays considéré devront être accompagnées d'une appréciation des caractéristiques économiques de ces potentialités, c'est-à-dire des prix de revient auxquels les produits pouvant être obtenus grâce à l'utilisation de ces potentialités pourraient être fournis. Une telle appréciation est souvent difficile à formuler, en l'absence d'études techniques préalables et tant qu'un choix n'est pas effectué concernant les méthodes de mise en œuvre des potentialités considérées; cependant, une première approximation est indispensable, dès le départ, afin d'éliminer du champ des projets possibles, tout au moins pendant une période, l'exploitation de potentialités techniques qui aboutirait à des productions sans valeur économique en raison des prix de revient excessifs de ces productions.

Les énumérations qui précèdent ne font évidemment qu'indiquer une partie des données les plus essentielles nécessaires à la préparation d'un plan de développement.

Je voudrais dire quelques mots maintenant, successivement, des méthodes d'obtention des données, des méthodes de présentation de ces données et des techniques d'élaboration des plans. Je reviendrai ensuite plus spécialement sur certains des problèmes qui se posent dans le cas des pays faiblement développés.

B. — LES MÉTHODES D'OBTENTION DES DONNÉES

Les méthodes d'obtention des données peuvent être extrêmement variables, aussi je voudrais me limiter à signaler les points suivants :

Une partie des données sera généralement recueillie par voie de recensement. C'est le cas, notamment, en ce qui concerne les statistiques relatives à la population, aux principaux équipements, au bétail, etc.

Dans d'autres cas, les données nécessaires peuvent être recueillies à partir de sondages statistiques. Ainsi, dans de nombreux pays encore peu développés (et même dans des pays développés), la méthode la plus commode pour estimer la production agricole consiste dans la combinaison d'une méthode de sondage destinée à évaluer le rendement des différentes cultures, dans un certain nombre de régions suffisamment homogènes, et d'une estimation des surfaces cultivées dans ces régions. Dans un tel cas, la production n'est pas directement recensée. Une telle méthode peut évidemment être étendue à d'autres productions ou à d'autres faits économiques que les productions agricoles. Ainsi, les productions artisanales pourront bien souvent être évaluées de cette façon.

Dans d'autres cas, encore, les données nécessaires seront recueillies à la suite de recherches techniques. Il en est ainsi, notamment, en ce qui concerne les superficies cultivables, les sites hydrauliques, les gisements miniers, etc. Il n'est pas inutile d'indiquer, en passant, que, de plus en plus, pour l'étude des sols ou de leur répartition, des méthodes photographiques sont employées. Il peut en être ainsi, aussi, pour l'évaluation des richesses forestières d'un pays.

C. — LES MÉTHODES DE PRÉSENTATION DES DONNÉES

Avec l'examen rapide des méthodes de présentation des données, nous arrivons très près des problèmes relatifs à la préparation des plans, car la présentation des données doit évidemment être subordonnée, aussi directement que possible, aux exigences de cette préparation.

On peut essentiellement distinguer trois formes de présentation des données destinées à être utilisées pour la planification.

a) *La mise en forme de tableaux* : une première méthode de

présentation des données est constituée par la préparation de tableaux statistiques et comptables. C'est cette méthode dont je voudrais rapidement dire maintenant quelques mots.

Il faut souligner ici qu'en ce qui concerne les données relatives à l'activité économique courante, l'utilisation de la « comptabilité économique nationale » fournit un cadre particulièrement commode. Ce cadre permet de présenter, d'une façon plus ou moins intégrée, d'une part, les différents *agents économiques* tels que : entreprises, ménages (subdivisés en catégories sociales), administrations, institutions financières, bancaires, assurances et monde extérieur et, d'autre part, les différentes *opérations* auxquelles ces agents économiques se livrent : production, consommation, investissement, distribution de revenus, transferts, emprunts, remboursements de dettes, achats, ventes, etc.

Le cadre de la comptabilité nationale présente le grand avantage de pouvoir être utilisé ultérieurement, au stade de l'élaboration du plan, afin de vérifier la cohérence des prévisions de planification.

A partir de la comptabilité nationale, il est possible de dégager ce qu'on appelle les grands agrégats nationaux tels que : production nationale, produit national, revenu national, investissement total, consommation individuelle, consommation collective, etc. Ces grands agrégats sont extrêmement utiles lors de la préparation d'un plan.

Il serait toutefois extrêmement dangereux, lors du travail préparatoire qui doit aboutir à l'élaboration d'un plan, de se limiter aux données pouvant donner lieu à une présentation comptable du type qui vient d'être rapidement décrit. En effet, comme il a été dit antérieurement, un grand nombre de données nécessaires à l'élaboration d'un plan concernent les *potentialités économiques* et elles ne sont donc pas susceptibles de prendre la forme d'une comptabilité des activités économiques courantes.

Par ailleurs, d'autres données peuvent être soit dérivées de la comptabilité économique courante (moyennant certains calculs) ou elles peuvent faire l'objet d'évaluations directes. C'est de la présentation de ces données que je vais maintenant dire quelques mots.

b) *Les coefficients et les relations économiques, techniques et sociales* : à partir des données relatives à l'activité économique courante, il est possible d'élaborer un certain nombre de relations dont la connaissance est extrêmement importante pour

la préparation d'un plan. Parmi ces relations (dont certaines peuvent prendre la forme de coefficients ou d'indices), je citerai notamment :

1° La productivité du travail dans différents secteurs et pour différents types d'exploitations ou d'entreprises. Il s'agit, ici, d'un rapport unissant le travail fourni soit à la quantité de produits obtenus par ce travail, soit à la « valeur » de ces produits, « valeur » mesurée en prix courants ou en prix conventionnels (par exemple, en prix d'une période de référence).

2° Les rendements agricoles, qui permettent de relier la connaissance des surfaces cultivées aux produits obtenus par unité de surface.

3° Les rendements du bétail (par exemple, le rendement en viande du troupeau ou d'une « bête moyenne » à l'abattage ou le rendement en lait moyen des vaches laitières, etc.).

4° Les coefficients de capital (ou de fonds fixes) qui font ressortir le montant (du capital ou de fonds fixes) ayant dû être investi ou devant être investi dans une certaine branche d'activité pour obtenir un certain volume ou une certaine valeur de production.

5° Les coefficients techniques ou coefficients d'input courants, qui font ressortir les quantités de différents produits intermédiaires nécessaires à l'obtention d'un certain produit final. Par exemple, la quantité d'électricité nécessaire pour obtenir une tonne d'aluminium ou la quantité de minerai de fer nécessaire pour obtenir une tonne d'acier, etc.

En ce qui concerne les coefficients d'input courants, il faut indiquer que ceux-ci peuvent être calculés soit en grandeurs physiques, soit en unités monétaires, soit même en dépenses de travail par catégorie de produits (ces produits sont mesurés eux-mêmes soit en unités physiques, par exemple une tonne d'acier, soit en unités monétaires, par exemple un million ou mille francs de production de la branche telle ou telle). Il faut indiquer, aussi, que les inputs calculés peuvent être soit les inputs directs, soit les inputs totaux. Les inputs directs font ressortir la consommation d'un produit donné nécessaire directement à l'obtention d'une quantité déterminée d'un autre produit. Par exemple, la quantité de charbon directement nécessaire à l'obtention d'une tonne d'acier. Les inputs totaux représentent, pour chaque catégorie de produits, la somme de ses inputs directs et de ses inputs indirects. Par exemple, pour l'obtention d'une certaine quantité de produits sidérurgiques, il est nécessaire de consommer directement une certaine quantité de charbon (input direct) et d'en utiliser une

autre quantité de façon indirecte. Ainsi, dans ce cas, on tiendra compte :

des quantités de charbon consommées dans la production du minerai de fer nécessaire à l'obtention d'une quantité donnée de produits sidérurgiques,

de la quantité de charbon dépensée dans le transport de ce minerai de fer en vue d'obtenir cette même quantité de produits sidérurgiques,

de la quantité de charbon utilisée pour le transport des différents autres produits nécessaires à la production sidérurgique, etc.

Bien entendu, pour chaque catégorie de produits, les inputs indirects sont souvent supérieurs aux inputs directs d'où l'intérêt de la connaissance de ces inputs indirects. Pour donner un exemple, j'indiquerai que dans la sidérurgie soviétique les inputs indirects de charbon sont un peu plus de trois fois et plus élevés que les inputs directs et que les inputs indirects d'électricité pour la sidérurgie sont environ trois fois et demie plus élevés que les inputs directs. Le calcul des inputs indirects s'effectue à l'aide des tableaux de relations inter industrielles et par l'inversion de la matrice représentative de ces relations.

6° Les coefficients d'élasticité de la demande des différents produits pour une variation donnée du revenu.

7° Les coefficients d'élasticité de la demande des différents produits pour une variation donnée des prix (bien entendu, de tels coefficients ne sont utiles à calculer que pour des produits particulièrement importants).

8° Les coefficients de croissance d'un certain nombre de grandeurs économiques observées au cours d'une période récente. Les coefficients les plus importants sont ceux relatifs à la croissance de la population ainsi qu'à la croissance du revenu national et de l'investissement.

9° Les coefficients de croissance relative. Par exemple, ceux qui mettent en lumière les relations qui ont pu être constatées, dans le pays considéré, entre le taux de croissance du revenu national et le taux de croissance de la consommation d'électricité, de charbon, d'acier ou de tout autre produit considéré comme important.

10° Les relations récemment observées entre certaines grandeurs économiques essentielles : par exemple, le taux d'accumulation qui exprime la relation entre la partie du revenu national qui ne va pas à la consommation et le revenu national total. Par exemple, encore, le taux de formation du surplus économique, c'est-à-dire la relation entre la partie

du revenu national non consommée par les producteurs et le revenu national total, etc.

Les coefficients et les relations ci-dessus mentionnés sont ceux qui ont caractérisé, à un ou plusieurs moments donnés récents, l'économie du pays considéré. Il est important de connaître ces coefficients et ces relations pour avoir une vue de la situation existante et de son évolution récente et, aussi, afin d'apprécier dans quelle mesure il est possible de modifier cette situation.

Cependant, lors de l'élaboration d'un plan, on pourra être amené à utiliser non seulement des coefficients et des relations résultant des données propres à l'économie nationale pour laquelle le plan est en voie d'élaboration mais également des coefficients et des relations empruntés à d'autres économies. Il en est ainsi, en particulier, en ce qui concerne certains coefficients techniques et, notamment, certains coefficients de capital et d'input-output. La connaissance de tels coefficients étrangers peut être extrêmement importante en vue d'effectuer des prévisions relatives aux besoins d'investissements ou aux besoins de produits intermédiaires qui naîtront du développement de certaines productions. De même, en ce qui concerne les coefficients ou les relations caractéristiques de l'économie nationale, il est souvent nécessaire de ne pas se contenter de la connaissance de coefficients *moyens* mais de connaître aussi les différentes valeurs prises par ces coefficients ou ces relations dans différentes régions du pays ou dans différents types d'exploitation ou d'entreprise.

Ainsi, la connaissance des rendements du sol pour une même culture selon les conditions techniques dans lesquelles cette culture est effectuée est extrêmement utile pour permettre une prévision relative aux possibilités générales d'accroissement du rendement de ces cultures dans le pays considéré. De même, des coefficients de cette nature provenant des exploitations purement expérimentales ou des fermes pilotes peuvent être utilisés au moment de la préparation d'un plan, tout en tenant compte des conditions particulières dans lesquelles des proportions données ou des relations données ont été observées ou obtenues.

c) *La présentation cartographique* : Enfin, dans un grand nombre de cas, il peut être extrêmement utile de disposer d'une présentation cartographique d'une partie des données économiques et sociales. Ainsi, des cartes géographiques montrant la densité de la population dans les différentes régions du pays, des cartes de fertilité des sols, des cartes de

cultures, des cartes montrant la répartition des gisements miniers, des sites hydrauliques, etc., seront des guides extrêmement précieux lors de la préparation des plans et de l'élaboration des décisions relatives à la localisation des différents types d'activité agricole ou industrielle. Il faut souligner qu'en pratique une lacune fréquemment observée de la part des services de planification est l'absence d'une attention suffisante à l'aspect géographique ou spatial des problèmes.

II. — LES TECHNIQUES DE PRÉPARATION D'UN PLAN ÉCONOMIQUE

Lorsque les travaux préparatoires (consistant à réunir les données et à mettre au point leur préparation) auront été suffisamment poussés, on peut passer au stade de l'élaboration proprement dite du plan.

Les méthodes d'élaboration sont évidemment appelées à varier selon la nature des informations disponibles. En général, je me placerai, ici, dans l'hypothèse où les informations disponibles sont relativement nombreuses sans, cependant, envisager le cas des pays hautement industrialisés.

Je voudrais, d'autre part, présenter encore la remarque suivante :

Dans un certain nombre de pays, on a appelé « plans économiques » des documents qui n'étaient constitués que par l'addition de projets d'investissements (publics ou privés) choisis de façon plus ou moins arbitraire et dont le total apparaissait comme compatible avec les forces économiques et les disponibilités financières du pays. Dans de tels cas, c'est-à-dire lorsqu'il y a simplement addition de projets plus ou moins cohérents et plus ou moins bien choisis, il est évident que l'on ne peut pas parler de « planification » au sens propre du mot. Aussi, aucune technique particulière n'est-elle requise pour l'élaboration de tels pseudo-plans.

Par contre, des techniques spécifiques sont à employer pour la préparation de deux types de plans aujourd'hui couramment pratiqués, ceux qui se situent dans le cadre de la programmation économique (dite aussi parfois « planification indicative ») et ceux qui se situent dans le cadre de la planification proprement dite, c'est-à-dire de la planification directive et intégrale.

En fait, les méthodes requises pour ce dernier type de planification sont beaucoup plus poussées que celles requises

pour la programmation économique. En d'autres termes, elles recouvrent les premières et les dépassent. C'est pourquoi, dans la suite de cet exposé, je concentrerai mon attention sur les méthodes d'élaboration nécessaires à la planification directive et intégrale, qui seule correspond, d'ailleurs, aux exigences réelles du progrès social.

Pour décrire les techniques d'élaboration d'un plan, il est nécessaire, en premier lieu, de prendre une vue d'ensemble des méthodes d'élaboration et, ensuite, après quelques observations sur le cas des pays faiblement industrialisés entrant dans la voie de la planification, d'analyser plus en détail certains problèmes d'élaboration plus complexes que d'autres.

A. — VUE D'ENSEMBLE SUR LA PRÉPARATION D'UN PLAN DE DÉVELOPPEMENT

La difficulté qu'il y a à présenter une vue d'ensemble des méthodes d'élaboration d'un plan de développement tient à plusieurs raisons.

La première est la complexité de ces méthodes et leur caractère en partie empirique.

La deuxième est l'existence de plusieurs méthodes possibles qui ont en partie des traits communs mais qui ont, par ailleurs, des traits distinctifs alors qu'il est impossible dans le cadre d'un bref exposé d'examiner séparément chacune de ces méthodes, d'autant plus qu'il arrive que certaines d'entre elles soient utilisées concurremment.

Pour des raisons pratiques, je serai donc conduit à présenter ici une méthode qui est particulièrement adaptée à l'élaboration d'un premier plan de développement. Le choix ainsi opéré ne signifie nullement que je considère que d'autres méthodes ne puissent pas être employées avantageusement dans d'autres conditions.

La méthode ou la technique de planification que je vais décrire maintenant se déroule essentiellement à travers les phases suivantes.

1^o *Élaboration des directives*

La première phase est celle de l'élaboration des directives relatives au développement économique et social.

Dans la toute première phase de l'élaboration du plan, il faut, en effet, que les instances politiques arrêtent les direc-

tives relatives aux objectifs économiques, sociaux et politiques du développement de la période pour laquelle le plan devra être préparé. Selon les circonstances, ces directives pourront être plus ou moins détaillées, mais il est évident qu'elles ne peuvent entrer dans des détails très poussés, à la fois parce que les instances politiques ne sont pas en mesure d'élaborer dans de bonnes conditions des détails ayant un caractère de technique économique et parce qu'il n'y aurait plus place pour aucun travail de planification si les directives elles-mêmes prétendaient, au risque de manquer de cohérence, fixer un nombre trop grand d'objectifs.

Il est indispensable, par conséquent, que les directives aient un caractère suffisamment général.

Selon les circonstances, les objectifs généraux indiqués par les directives peuvent concerner soit des grandeurs économiques globales, telles que montant du revenu national à atteindre à la fin de la période de planification, montant des investissements à effectuer au cours de cette période, ou taux d'accumulation pouvant être atteint à la fin de cette période, etc., soit des objectifs physiques plus précis, tels que quantités d'acier, d'électricité ou d'autres produits devant être obtenues à la fin de la période de planification.

Les directives peuvent également fixer certaines priorités ou déterminer certaines proportions dans l'utilisation du revenu national ou dans la consommation.

Bien entendu, il est indispensable que les directives (qui sont arrêtées par le pouvoir politique et qui serviront ensuite à l'élaboration du plan) ne soient pas arrêtées dans l'abstrait mais reposent déjà sur des travaux préalables effectués par les organismes de planification.

En fait, la préparation même des directives doit ouvrir une sorte de dialogue entre l'organisme de planification et les plus hautes instances politiques. Par exemple, l'organisme de planification pourra présenter aux instances politiques diverses possibilités de développement compte tenu du niveau présent des forces productives et des efforts pouvant être déployés au cours de la période de planification considérée; ainsi, différents degrés d'effort pourront être proposés et il appartiendra aux instances politiques de choisir des objectifs économiques et politiques qui correspondent, dans leur contenu, aux conceptions mêmes des instances politiques et, dans les moyens nécessaires à leur obtention, à l'ampleur des efforts que les instances politiques considèrent comme pouvant être accomplis au cours de la période considérée.

Dans ce qui précède, la durée de la période de planification n'a pas été spécifiée; il faut dire, ici, que la planification doit, en général, aboutir à la préparation de plans de diverses périodes. En fait, toute planification de caractère directif et intégral doit reposer au minimum sur deux, et le plus souvent sur trois sortes de plans :

a) Ce qu'on appelle un plan perspectif à long terme qui portera, en général, sur une période de dix à quinze ans. Un tel plan sert à fixer des objectifs lointains, qui ne peuvent être atteints que par des efforts prolongés. De tels objectifs permettent de définir les directions dans lesquelles l'économie et la société devront s'engager au cours de périodes plus courtes.

Les plans perspectifs à long terme ne fixent généralement pas des objectifs précis et rigoureusement quantifiés (encore qu'il soit souhaitable que pour certains des objectifs des chiffres soient avancés, au moins sous forme de « fourchette ») mais des directions dans lesquelles il est souhaitable que l'économie s'engage et les proportions dans lesquelles les différentes activités économiques devront être représentées à la fin de la période de planification à long terme. Un plan perspectif à long terme ne doit généralement pas avoir un caractère rigide car il est souvent appelé à être remanié au cours de la période pendant laquelle il est destiné à être mis en œuvre, ceci afin de tenir compte de nouvelles découvertes, de changements techniques, etc., qui peuvent intervenir pendant la longue période de sa mise en œuvre.

b) Un plan perspectif courant, qui est généralement un plan de quatre à sept ans, et qui constitue ce qu'on peut appeler la « tranche opérationnelle » du plan perspectif à long terme. Les objectifs de ce type de plan perspectif courant résultent, à la fois, de la prise en considération de la situation présente, de considérations politiques et des objectifs mêmes du plan perspectif à long terme.

c) Enfin, il peut être fort utile de préparer chaque année un plan opérationnel *annuel*, qui représente une *tranche de douze mois du plan perspectif* opérationnel. La préparation des directives pour ce genre de plans exige un travail beaucoup moins détaillé, car les objectifs des plans annuels résultent essentiellement de la confrontation de la situation présente et des objectifs du plan opérationnel à long terme; néanmoins, même dans ce cadre, certaines options peuvent rester ouvertes et peuvent donner lieu à des directives de caractère politique.

Une fois les directives arrêtées sur une base réaliste par les

instances politiques, on passe à l'élaboration du premier projet de plan.

2^o *Élaboration du premier projet de plan*

La deuxième phase de la préparation d'un plan consiste dans l'élaboration d'un premier projet de plan. Les techniques à mettre en œuvre varieront évidemment selon la quantité et la qualité des informations disponibles et, aussi, selon la forme plus ou moins précise sous laquelle se présentent les directives données pour l'élaboration du plan.

En règle générale, deux catégories de techniques peuvent être utilisées, à savoir : une technique de prospection progressive, d'une part, et, d'autre part, la technique des chaînons conducteurs.

La technique de la prospection progressive se développe essentiellement de la façon suivante :

En vue de préparer un premier projet de plan, on partira d'un certain nombre de grandeurs macro-économiques données par les directives de politique économique ou déduites de ces données. Par exemple, on partira du niveau devant être atteint par le revenu national et par l'accumulation ainsi que par la consommation collective; dans ce cas, le volume de la consommation individuelle apparaîtra comme un solde.

En prenant en considération le contenu jugé politiquement souhaitable et économiquement possible des consommations collective et privée et les principaux investissements ou les principales productions indiqués par les directives, on calculera le montant des ressources courantes (en provenance des différentes branches de l'économie) *qui devraient être disponibles à la fin de la période de planification*. Compte tenu de la politique possible et souhaitable dans le domaine des importations et des exportations, on évaluera les quantités des principales productions qui devraient pouvoir être obtenues sur le territoire national, ceci en prenant bien entendu en considération les potentialités du pays et la nature des secteurs qu'il est souhaitable, avantageux ou possible de développer en priorité.

De cette façon, on arrive à fixer des objectifs provisoires concernant les différentes branches de la production, les importations et les exportations. Bien que tout au long de l'élaboration de ces objectifs provisoires on ait dû s'efforcer de fixer des chiffres qui soient cohérents entre eux et qui soient politiquement et techniquement réalisables, dans les conditions

données, il faudra (avant de pouvoir considérer que l'on a abouti à un premier projet de plan) soumettre ces objectifs à un certain nombre de *tests de cohérence*.

Les tests de cohérence auxquels les objectifs provisoires doivent être soumis sont essentiellement les suivants :

a) *Les tests de cohérence interne*. Ces tests eux-mêmes sont de plusieurs sortes :

1) *Cohérence entre les ressources et les emplois courants*. Ainsi, on vérifiera que, pour les différentes catégories de produits de consommation, les quantités devant être consommées, en vertu du projet de plan dans son état actuel, seront effectivement disponibles d'après les données résultant des autres objectifs de ce même premier projet de plan, notamment d'après les données résultant des projets de production, d'importation et d'exportation. Les évaluations de cette nature doivent porter, bien entendu, non seulement sur les consommations finales mais également sur les consommations intermédiaires, c'est-à-dire celles nécessaires à l'obtention des différentes productions finales telles qu'elles se présentent dans les objectifs de ce premier projet de plan.

Afin d'effectuer ces vérifications et ces tests de cohérence interne, on dispose d'un certain nombre d'instruments techniques, tels que :

La comptabilité nationale prospective; celle-ci doit viser à établir, d'une façon plus ou moins détaillée, les comptes nationaux de l'année terminale du plan de telle sorte que ces comptes coïncident, dans leur contenu, avec les objectifs provisoirement fixés.

Les tableaux prospectifs de relations interindustrielles, qui présentent les relations entre les différents secteurs de l'économie ou les différentes branches de l'économie telles qu'elles devraient résulter des différentes prévisions, compte tenu des changements techniques à intervenir entre la période de préparation du plan et l'année terminale de celui-ci, etc.

Pour élaborer ces divers tableaux prospectifs, il est donc nécessaire de connaître les relations caractéristiques présentes et de les modifier, en partie, afin de tenir compte des changements inévitables et de ceux qui sont souhaités. Ainsi, on tiendra compte non seulement des changements techniques susceptibles de modifier les coefficients d'input, ou des changements dans les normes de consommation qui doivent résulter de la mise en œuvre du plan, mais aussi des changements à intervenir dans les différents domaines du commerce extérieur, de l'investissement, etc.

Si les différentes techniques visant à tester la cohérence des objectifs provisoires prouvent que ceux-ci ne sont pas cohérents, il sera évidemment nécessaire de modifier certains de ces objectifs afin d'aboutir à un ensemble cohérent. Il faut, bien entendu, que les modifications qui sont alors apportées tiennent compte des autres conditions de cohérence dont nous allons parler dans un instant, de la nature des directives de politique économique, des possibilités techniques et des exigences d'une croissance suffisamment rapide, exigences qui s'exprimeront d'ailleurs, en général, dans les objectifs fixés par les directives politico-économiques elles-mêmes.

Après une série de calculs, on doit, par *approximations successives*, aboutir à un ensemble d'objectifs cohérents.

Cependant, comme cela a été dit, si la cohérence interne au niveau des ressources et des emplois courants est une condition nécessaire pour aboutir à l'élaboration d'un plan réaliste, elle n'est pas une condition suffisante. Un plan réaliste doit tenir compte, aussi, d'un certain nombre d'autres exigences dont on peut vérifier, à l'aide d'autres tests de cohérence interne, si elles sont satisfaites ou non. La plus importante de ces exigences concerne le potentiel de forces de travail dont l'économie peut disposer. Ce potentiel fixe une limite à l'ampleur des tâches que l'on peut assigner au développement économique d'une certaine période, compte tenu des prévisions effectuées dans le domaine de l'évolution de la productivité du travail.

II) *La cohérence au niveau des forces de travail* se calculera, notamment, en estimant, à partir des différents objectifs de production de biens et de services, les *quantités de main-d'œuvre de différents niveaux de qualification nécessaires à la réalisation des objectifs fixés*.

Ceci donnera lieu à l'élaboration de bilans détaillés de main-d'œuvre. Bien entendu, dans l'évaluation des *besoins de main-d'œuvre*, il est tenu compte, comme cela a déjà été dit, des transformations techniques envisagées au cours de la période de planification, et donc des changements dans le niveau de la productivité du travail qui permettent de réduire plus ou moins les quantités de main-d'œuvre nécessaires pour l'obtention de certains résultats.

Lorsque les besoins sectoriels de main-d'œuvre sont provisoirement évalués, on totalise les besoins de main-d'œuvre de différentes qualifications résultant des exigences sectorielles et l'on compare ces exigences aux disponibilités probables, compte tenu de la situation existant au départ, des change-

ments à prévoir dans la population en âge de travailler, des taux d'activité, des taux de mortalité et des taux de formation professionnelle.

Ici encore, s'il n'y avait pas cohérence, il y aurait lieu soit de modifier certains des programmes de formation professionnelle, soit de modifier certaines prévisions techniques, afin de réduire ou d'accroître les besoins de main-d'œuvre de certains secteurs. Si aucune de ces modifications ne permet d'aboutir à un équilibre (ce qui serait le cas si, compte tenu des différentes techniques pouvant être utilisées, le total des besoins de main-d'œuvre venait à dépasser les disponibilités du pays), il y aurait lieu de réviser certains des objectifs de production de biens ou de services.

Un problème du même ordre surgit, éventuellement, lorsque les objectifs fixés ne permettent pas l'obtention d'un plein emploi. Toutefois, dans ce cas, il faut indiquer que, *compte tenu des rigidités dans l'utilisation possible des différentes catégories de main-d'œuvre et des problèmes de formation professionnelle*, il est possible que, pour une période de planification insuffisamment longue, on soit obligé, dans un pays qui souffre au départ d'un sous-emploi très important, d'accepter que ce sous-emploi ou ce chômage ne soient pas entièrement résorbés. Bien entendu, les décisions à prendre dans ce domaine relèvent en partie de l'autorité politique mais celle-ci doit, de son côté, tenir compte des répercussions économiques qui résulteraient de telle ou telle décision dans le domaine du volume de l'emploi.

III) Au niveau des *flux monétaires*, les cohérences qui doivent être vérifiées le seront, notamment, à travers un bilan financier prospectif et un bilan prévisionnel des recettes et des dépenses de la population.

L'établissement de ces bilans est la résultante, d'une part, des objectifs de production de biens et de services pour les différents secteurs, des prévisions de besoins de main-d'œuvre et, aussi, des décisions prises au niveau de la politique des salaires et des prix.

Théoriquement, il existe toujours une politique des salaires et des prix qui est compatible, c'est-à-dire cohérente, avec l'équilibre des bilans prévisionnels au niveau des ressources et des emplois, y compris des ressources et des emplois de main-d'œuvre, mais il n'est pas toujours sûr que la politique des prix et des salaires qui assure cet équilibre ou cette compatibilité soit elle-même socialement acceptable (par exemple, parce qu'elle exigerait une croissance trop lente de certains

revenus ou le blocage de certains prix à un niveau difficilement acceptable pour certains producteurs). Ici, encore, différents ajustements devront être tentés en utilisant des bilans prospectifs de recettes et de dépenses et de flux financiers. Si aucun de ces ajustements ne pouvait aboutir à la formulation d'une politique des prix et des revenus acceptable, on serait dans l'obligation de modifier certaines des prévisions au niveau des grandeurs physiques. Ceci exige évidemment un échange de vues entre les autorités politiques proprement dites et les organes de planification.

b) *Évaluation des équipements nécessaires*

Une fois provisoirement arrêtés les objectifs physiques cohérents, on peut en déduire, notamment, les équipements devant être disponibles à la fin de la période de planification, en vue d'assurer la réalisation de ces objectifs. Ces équipements sont représentés, à la fois, par des machines et autres instruments de travail de différents types (les types d'équipements dépendent bien entendu de la nature des techniques pour lesquelles on aura opté) et des bâtiments (il s'agit ici des bâtiments nécessaires aux entreprises productrices, des bâtiments nécessaires aux services publics et des bâtiments nécessaires au logement de la population, compte tenu de la politique de logement pour laquelle on aura opté).

Dans la mesure où, à ce stade préliminaire, certaines prévisions sont déjà possibles concernant la localisation des différentes productions, des évaluations devront également être effectuées concernant la capacité des moyens de transport dont on aura besoin.

De cette façon, on aboutira à un tableau des capacités de production devant être disponibles à la fin de la période de planification, en vue d'assurer la réalisation des objectifs fixés. Dans ce domaine, on considère qu'il y a cohérence lorsque les objectifs ne sont pas plus élevés que les capacités de production dont on prévoit la mise en place et aussi lorsqu'ils ne leur sont pas sensiblement inférieurs (car ceci aboutirait à la création de capacités de production inutilisées, c'est-à-dire à un gaspillage de ressources) ¹.

¹ Une stricte égalité entre production et capacité de production n'est pas toujours possible en raison de la discontinuité des techniques de production économiquement avantageuses (par exemple, les capacités de production d'acier devront, en général, progresser par « unité »

c) *Les cohérences intermédiaires*

Arrivé à ce point, on devra procéder à des tests concernant ce que j'appellerai les « *cohérences intermédiaires* ».

Ce terme désigne la cohérence entre les objectifs prévus pour l'année terminale et les opérations pouvant et devant être effectuées entre le moment présent et l'année terminale du plan. Il est impossible d'entrer, ici, dans trop de détails concernant les techniques de vérification de ces cohérences intermédiaires. Je me bornerai aux indications suivantes :

Une des vérifications de « *cohérences intermédiaires* » consistera à comparer les besoins d'investissements requis pour la mise en place des capacités de production nécessaires (telles que celles-ci résultent des tests de cohérence interne) et les possibilités effectives d'investissements de la période intermédiaire.

Pour effectuer la vérification des cohérences intermédiaires, on évaluera, pour chaque secteur, les capacités de production qui doivent être créées et celles qui doivent être renouvelées (en raison soit de l'usure physique, soit de la désuétude prévue de certains équipements), on passera de l'évaluation de ces capacités de production à créer ou à renouveler à une évaluation financière des dépenses exigées à cette fin, ceci en utilisant des coefficients de capital (ou des coefficients de fonds fixes). On totalisera ensuite l'ensemble des dépenses d'investissements requis pour l'obtention des capacités de production nécessaires et on vérifiera si les investissements exigés, auxquels il faut ajouter les investissements qui devront être « *en cours* » à la fin de la période de planification (c'est un point sur lequel je reviendrai) correspondent aux disponibilités financières du pays telles qu'elles résultent de la réalisation du projet de plan et des directives de politique économique, c'est-à-dire, aussi, des directives concernant la politique des prix et des salaires (car, finalement, ce qui est important, c'est l'équilibre entre les revenus consommables et la « *valeur* » des objets de consommation qui seront disponibles, au niveau choisi des prix à la consommation).

En fait, le problème est plus complexe qu'il peut apparaître,

de 500 000 t/an) alors que les besoins intérieurs à satisfaire ou les possibilités d'exportation, même s'ils progressent de façon discontinue, ne suivent pas nécessairement, de manière rigoureuse, les mêmes « *échelons* ».

car l'équilibre « financier interne » constitue une des conditions nécessaires au caractère réaliste du plan (dans le cadre de la politique des prix et des salaires adoptée) mais il ne constitue pas une condition suffisante. Dans la plupart des cas, une partie plus ou moins importante des capacités de production nouvelles ou des équipements dont le pays aura besoin ne pourra pas être fournie sur place et devra être importée. C'est pourquoi on doit effectuer l'évaluation des besoins financiers extérieurs et des ressources financières extérieures tels qu'ils correspondent à la mise en œuvre du projet préliminaire de plan que l'on est en train de tester.

Le bilan prévisionnel des finances extérieures est particulièrement difficile à établir. S'il est possible de prévoir, avec un degré d'exactitude acceptable, le montant des dépenses extérieures liées à la réalisation d'un certain plan de développement, il est beaucoup plus difficile d'évaluer les recettes extérieures qui naîtront de la réalisation de ce même plan. En effet, dans la mesure où celui-ci prévoit des augmentations de production destinées à l'exportation, il est très délicat de se livrer à des prévisions concernant les quantités de produits qui pourront être effectivement exportées et les prix auxquels ces exportations pourront avoir lieu. De même, il est, en général, très difficile de prévoir le montant des aides financières extérieures, ou des concours financiers extérieurs, sur lesquels on pourra compter au cours d'une certaine période. Pourtant, quelles que soient les difficultés que l'on rencontre dans ce domaine, l'on est bien obligé de procéder à des évaluations. Tout ce que l'on peut dire c'est que ces évaluations devront reposer sur des bases aussi « raisonnables » que possible; ici, l'expérience et la connaissance de différents marchés doivent être les meilleurs guides. Ceci, évidemment, n'exclut pas l'utilisation de certains « outils » économétriques en vue de chiffrer les capacités d'absorption des marchés extérieurs de tel ou tel produit que l'on se propose d'exporter.

L'expérience montre que les premiers calculs que l'on effectue sur les bilans financiers intérieurs et extérieurs peuvent souvent révéler des déséquilibres. Ces déséquilibres vont exiger, à leur tour, la révision de certains des objectifs provisoires du plan, afin d'aboutir, après des ajustements successifs, à des bilans équilibrés.

C'est seulement lorsque les différents bilans financiers provisoires couvrant l'ensemble de la période intermédiaire, tant pour les ressources financières internes que pour les ressources financières externes, sont effectivement équilibrés (du moins

de façon prévisionnelle) que l'on peut considérer qu'il y a cohérence (de ce point de vue) entre les objectifs de l'année finale et les possibilités de la période intermédiaire.

Bien entendu, les tests de cohérence portant sur la période intermédiaire ne doivent pas se limiter à des évaluations purement financières. Ces tests doivent concerner aussi les possibilités techniques (ou commerciales) de disposer, en fin de période, des capacités de production prévues. Ainsi, il faut tenir compte de la plus ou moins grande longueur des délais de construction (ou de livraison par l'étranger) des différents types d'équipements. La longueur de ces délais peut être un facteur non négligeable d'évaluation du caractère réaliste ou non des prévisions concernant les capacités de production qui sont censées devoir être disponibles au terme d'une période de quatre à cinq ans.

De la même façon, les programmes de formation professionnelle doivent être vérifiés afin d'examiner si ces programmes sont compatibles avec les capacités de formation existant au départ et avec la rapidité avec laquelle, en fait, ces capacités de formation peuvent être accrues au cours de la période considérée. Dans ce domaine de l'éducation, des méthodes de calcul ont été élaborées qui permettent de résoudre relativement vite certains des problèmes de prévision. Ici, encore, au terme des calculs, il se peut que des incohérences insurmontables se révèlent. Dans ce cas, il y aurait, à nouveau, lieu de procéder à divers ajustements.

Lorsque l'on effectue les divers ajustements que requièrent les cohérences que nous venons de mentionner, il est nécessaire, bien entendu, de tenir compte des priorités générales du développement économique et social et, plus particulièrement, de ce que j'appelle les « cohérences ultérieures » dont je vais maintenant parler.

d) *Les cohérences ultérieures.*

Une autre série de tests doit donc viser à vérifier le respect de ces « cohérences ultérieures ». Ces tests auront notamment à mettre en lumière dans quelle mesure le programme qui a été provisoirement retenu pour l'année terminale du plan constitue bien une étape acceptable sur la voie de l'obtention des objectifs à plus long terme.

On devra vérifier, entre autres, si l'ampleur de l'utilisation de certaines ressources, notamment des ressources de main-d'œuvre, de combustibles, d'électricité, etc., prévues par le

plan courant, n'est pas telle qu'elle rende impossible ultérieurement, du moins pour quelque temps, la réalisation d'autres objectifs.

Il faut vérifier, entre autres, si la réalisation des objectifs envisagés n'exige pas la consommation de quantités d'électricité telles que la réalisation d'autres objectifs, prévus pour une période suivante, se trouverait compromise, par exemple parce que l'on aura épuisé les possibilités hydro-électriques du pays et que, par conséquent pour réaliser ces objectifs ultérieurs, il faudrait installer des centrales thermiques fonctionnant à partir de combustible importé et dont l'importation chargerait la balance des paiements futurs d'une façon telle que l'équilibre des finances extérieures ne pourrait pas être maintenu.

D'une façon plus générale, on devra vérifier si les engagements extérieurs (avec les obligations de remboursement qu'ils comportent) qu'il est envisagé de contracter au cours de la période courante de planification ne donneront pas lieu à des charges de remboursement, au cours de la période suivante, qui seraient telles qu'elles compromettraient la réalisation des objectifs de cette période ultérieure en limitant indûment les possibilités d'importation. Ce ne sont là bien entendu, que quelques exemples.

Parmi les tests de « cohérence ultérieure », il y a lieu de mentionner, aussi, ceux relatifs à l'évaluation des exigences concernant les capacités de production qui devront être « en cours » de création pendant l'année terminale du plan. En effet, aucun plan économique n'est une fin en soi. Chaque plan ne représente qu'une phase dans un développement essentiellement continu. C'est pour cette raison qu'au cours des dernières années de toute période de planification, il est nécessaire d'avoir en cours de construction des capacités de production destinées à être disponibles au cours des années suivantes (c'est-à-dire de la période de planification ultérieure). Du point de vue de l'élaboration d'un projet de plan, cela signifie qu'il est indispensable de procéder à une évaluation provisoire des besoins en capacités de production des années qui suivront l'année terminale du plan en préparation et d'en tirer des conclusions relativement aux capacités de production qui devront être en cours de construction pendant l'année terminale du plan courant, que l'on est en train de préparer.

C'est seulement lorsque l'on aura ajusté les objectifs du plan (ou du projet de plan) de telle sorte que les capacités de production qui seront en cours de création seront adaptées

aux exigences du développement ultérieur que l'on pourra dire que, de ce point de vue, la cohérence du projet de plan est assurée.

Au terme des travaux ci-dessus mentionnés (travaux qui auront exigé un contact constant avec des équipes de techniciens et avec la direction politique), on aboutit à l'élaboration d'un premier projet de plan. Ce premier projet de plan sera le point de départ de la *troisième phase de l'élaboration du plan*.

3° *Élaboration des plans de branches*

Au cours de la troisième phase de l'élaboration du plan (dans le cadre de la technique de planification que nous examinons en ce moment) on passera à l'élaboration de plans de branches. Il faut indiquer, en effet, qu'au stade antérieur de préparation du plan (celui que nous venons de décrire) les objectifs fixés pour les différentes branches ont encore, sauf exception, un caractère assez général. Notamment, au stade antérieur, on n'a pas encore essayé de prévoir, d'une façon rigoureuse, dans quelles conditions techniques seront fournies les différentes ressources courantes prévues. On s'est borné, dans ce domaine, à des hypothèses générales, destinées à être éventuellement modifiées, notamment si l'analyse technique indique que ces hypothèses n'étaient pas économiquement les plus avantageuses.

Par conséquent, au stade d'élaboration auquel on est parvenu maintenant, il est nécessaire de déterminer, pour chaque branche, quelles seront les unités de production qui fourniront les ressources nécessaires, de déterminer aussi si l'on doit créer de nouvelles unités de production ou développer les anciennes. Pour cela, il faut résoudre des problèmes de localisations et des problèmes de choix des techniques.

C'est donc un ensemble de choix nouveaux qui doit désormais être effectué. Ces choix concernent, essentiellement, les *moyens* destinés à être mis en œuvre en vue de réaliser dans les meilleures conditions les objectifs précédemment (et provisoirement) fixés. Ces choix reposeront principalement sur des considérations techniques et économiques relatives aux caractéristiques propres des différentes branches de l'économie que l'on se propose de développer. On prendra en considération, notamment, le niveau technique des entreprises existantes, les moyens de communication entre ces entreprises, la localisation des sources de matières premières et des sources

d'énergie, le coût de création de nouvelles voies de communication ou de mise en exploitation de nouvelles sources de matières premières et d'énergie, la localisation des lieux de consommation, etc. En fait, bien entendu, une partie de ces considérations concerne à la fois la branche économique dont le plan détaillé est en voie d'élaboration et les activités éventuelles d'autres branches économiques (comme, par exemple, celles qui fournissent les matières premières ou l'énergie). De la même façon, des considérations extérieures à la branche interviennent lorsque, pour résoudre des problèmes de localisation des entreprises d'une branche, on est obligé d'examiner les bilans régionaux de main-d'œuvre. Il est évident, en effet, que si l'on veut éviter une trop grande ampleur des migrations de population à l'intérieur du pays, il est nécessaire de limiter les implantations de nouvelles entreprises, ou les accroissements des entreprises existantes à l'intérieur de chaque région, aux disponibilités de main-d'œuvre de chacune de ces régions, ceci compte tenu des implantations ou des développements d'entreprises de toutes les branches pouvant être implantées dans la région considérée. Ici apparaît un des aspects de la « régionalisation » des plans de développement; il n'est pas possible de s'étendre ici sur cet aspect des problèmes.

Il y a un autre point important que je ne puis que mentionner. Ce point est le suivant : il a été dit ci-dessus qu'au stade de l'élaboration des plans de branches, ce qui est en cause, c'est la détermination des moyens les meilleurs en vue d'atteindre les objectifs qui sont provisoirement fixés par le projet de plan.

Toutefois, il serait faux de considérer la distinction entre « moyens » et « objectifs » comme une distinction rigide. En effet, dans le choix à effectuer des moyens à mettre en œuvre en vue de réaliser certains objectifs il y a lieu de tenir compte des contraintes, au sens mathématique du mot, qu'impose la réalisation d'objectifs distincts de ceux devant être réalisés directement dans le cadre de telle ou telle branche. Par exemple, lorsqu'il s'agit de déterminer la localisation de nouvelles entreprises, il est nécessaire de tenir compte des objectifs généraux du développement régional, des objectifs en matière de développement urbain, etc. De même, lorsqu'il s'agit d'effectuer certains choix techniques, ceux-ci ne seront pas commandés exclusivement par des considérations de coûts internes à la branche mais également par des considérations plus générales telles que : élimination des travaux particulièrement pénibles

ou introduction de techniques nouvelles non encore immédiatement rentables mais qui, une fois généralisées à un ensemble de branches, pourront le devenir.

Au terme de cette phase de l'élaboration du plan, on doit aboutir à des plans provisoires concernant les différentes branches. Dans une planification directe et intégrale, ces plans doivent comporter des spécifications suffisantes concernant les techniques qui doivent être employées. Les plans de branches doivent inclure, également, tout au moins pour les projets majeurs demandant une période de construction relativement longue, des projets techniques détaillés qui fournissent des prévisions relatives aux principales ressources devant être utilisées pour la réalisation de ces projets et le fonctionnement des unités de production auxquelles ils auront donné naissance. Il s'agit de chiffrer avec une précision suffisante les besoins en main-d'œuvre (à différents niveaux de qualification), en matières premières, en énergie, etc. Ces prévisions auront évidemment un caractère beaucoup plus concret que celles qui auraient pu être faites (lors de la confection du premier projet de plan) à partir des coefficients nationaux ou internationaux, même si l'on s'était efforcé, dès ce stade d'élaboration, d'utiliser des coefficients aussi réalistes que possible.

C'est lors de la préparation des plans des différentes branches que la participation de la population, en particulier des travailleurs, à l'élaboration du plan peut être la plus fructueuse. Cette participation peut avoir lieu, notamment, lorsque le projet de plan des différentes entreprises existantes est soumis à la discussion et aux suggestions des travailleurs de ces entreprises. Une telle participation est indispensable pour aboutir à la préparation d'un plan réaliste et pour utiliser pleinement les potentialités des différentes entreprises. Il est, en effet, presque inévitable que ces potentialités soient insuffisamment connues au niveau central. Lorsque les conditions sont favorables, un aspect (particulièrement important dans les pays sous-industrialisés) de la préparation des plans de branche est constitué par la préparation d'un plan de production agricole à partir des suggestions provenant des différents villages ou des différentes régions.

Une fois les différents plans de branche suffisamment élaborés (ce que l'on appelle « suffisant » dépend bien entendu des circonstances), on passera à la quatrième phase de l'élaboration du plan.

4° *Mise en forme définitive du plan.*

Cette quatrième phase est constituée par la mise en forme définitive du plan. Il s'agit, maintenant que les différents plans de branche ont été au moins provisoirement élaborés à partir des objectifs fixés dans le projet de plan, de vérifier la cohérence de ces différents plans de branche, ceci en tenant compte d'un ensemble de détails (techniques, économiques, régionaux, sociaux, etc.) dont le projet initial ne pouvait pas tenir compte avec précision. Il est possible, en effet, qu'au cours de la préparation des différents plans de branche soient apparus des besoins ou des exigences qui n'étaient pas prévisibles lors de la préparation du projet d'ensemble et qui, une fois pris en compte dans le plan économique général, rendent ce plan incohérent. On ne peut donc se contenter d'additionner les projets de plans de branche tels qu'ils auront été élaborés au sein des différents secteurs.

A ce stade, il s'agit, donc, d'assurer la cohérence non plus d'objectifs généraux mais de plans de branche relativement élaborés. On procédera, ici, selon des méthodes analogues à celles utilisées lors de la vérification de la cohérence des objectifs du premier projet de plan. Autrement dit, l'on utilisera une série de tableaux prospectifs et de calculs prévisionnels visant à mettre en lumière aussi bien les cohérences internes que les cohérences intermédiaires et que les cohérences ultérieures. Si, comme il est probable, ces cohérences ne sont pas suffisamment respectées, des ajustements devront être opérés dans les plans de branche afin de les rendre pleinement compatibles. Dans la mesure du possible, ces ajustements devront être effectués en plein accord avec les organismes ayant préparé les différents plans de branche. Bien entendu, tous ces ajustements seront orientés par les directives politiques et socio-économiques générales, c'est dire qu'ils devront être effectués avec le souci d'accroître au maximum la production et le niveau de vie d'une façon compatible avec les directives de politique économique et sociale.

Lorsque cette mise en forme est terminée, il reste à soumettre le plan ainsi élaboré aux instances politiques qui donneront à celui-ci force de loi. Si, comme il est nécessaire, les instances politiques ont été tenues au courant régulièrement des ajustements qui ont dû intervenir, et si elles ont donné leur accord à ceux de ces ajustements qui comportaient des conséquences politiques importantes, la ratification définitive du

plan ne doit pas poser de problème. Il en serait évidemment autrement, au cas où les instances planificatrices auraient travaillé sans maintenir un contact suffisant avec les instances politiques. Dans ce cas, on pourrait se trouver dans l'obligation de reprendre très profondément le projet de plan, dans l'éventualité où le projet définitif ne serait pas conforme aux vues des instances politiques.

L'énumération qui vient d'être faite des phases de la préparation du plan correspond à la mise en œuvre d'une méthode de prospection progressive. Ainsi que je l'ai dit, une autre méthode est celle des chaînons conducteurs.

Observations sur la méthode des chaînons conducteurs

La méthode des chaînons conducteurs se distingue de la précédente non pas tant par la *nature* des phases devant être parcourues pour l'élaboration du plan, que par le point de départ de la première phase. En effet, dans ce cas, les organismes de planification au lieu de partir principalement d'évaluations relatives à quelques agrégats économiques, partent, au contraire, de *quelques objectifs fixés* à ce que l'on considère être les principales branches de l'économie nationale. Par exemple, si l'on considère que ces branches principales, c'est-à-dire celles qui déterminent l'évolution courante et l'évolution ultérieure de tout le reste de l'économie, sont la métallurgie ferreuse et non ferreuse, les industries charbonnières et pétrolières, les centrales électriques et la grosse mécanique, on commencera par fixer, compte tenu des possibilités techniques (durée de construction, nombre de techniciens disponibles, ressources naturelles, etc.), les objectifs les plus élevés possibles de ces branches, en prenant en considération les exigences de la consommation finale et les débouchés possibles, intérieurs et extérieurs. On élaborera, ensuite, une première esquisse de plan de ces branches principales et on déduira de cette esquisse les exigences concernant les plans de toutes les branches de l'économie, ceci en tenant compte des relations interindustrielles, de la politique définie dans le domaine des prix et des revenus, ainsi que de l'évolution probable de la demande finale de consommation résultant de cette politique.

Arrivé à ce point, la suite des opérations se déroulera pratiquement d'une façon très proche de celle qui a été décrite précédemment, c'est-à-dire que l'on devra procéder aux mêmes tests de cohérence et à l'élaboration de plus en plus détaillée des plans des différentes branches.

En fait, la différence essentielle entre les deux méthodes est la suivante : dans la première méthode, on part d'une certaine vision de l'équilibre économique à réaliser lors de l'année terminale du plan. Les ajustements que l'on effectue en cours d'élaboration sont destinés à réaliser l'équilibre souhaité en prenant en considération les objectifs de politique économique et sociale fixés par les directives. Par contre, lorsque l'on utilise la deuxième méthode, on ne part pas d'une vision nécessairement équilibrée de l'année terminale mais on part des objectifs relativement élevés envisagés pour les industries considérées comme les industries-clés et on cherche à concilier ces objectifs avec un équilibre économique général. Il n'est pas certain que les résultats auxquels on aboutit avec les deux méthodes soient très différents. Toutefois, les partisans de la deuxième méthode pensent qu'en utilisant cette dernière les priorités concrètes fixées dans le cadre des directives auront des chances d'être mieux respectées qu'en utilisant l'autre méthode. En pratique, une combinaison des deux techniques est toujours plus ou moins possible.

Après cette vue d'ensemble des différents stades de l'élaboration d'un plan de développement, il faut dire quelques mots de l'élaboration d'un premier plan dans les pays faiblement industrialisés entrant dans la voie du développement.

Observations sur le cas des pays faiblement industrialisés entrant dans la voie de la planification

La préparation des plans économiques et sociaux dans les pays faiblement industrialisés entrant dans la voie de la planification pose des problèmes particuliers, parce que ces pays sont caractérisés notamment par une très grande faiblesse dans la connaissance des données nécessaires à la planification de leur développement.

Par conséquent, si l'on prenait une vue simpliste des choses, on pourrait en conclure que, dans ces pays (où la planification est pourtant particulièrement urgente), il faudrait attendre plusieurs années, années qui seraient consacrées à l'élaboration de statistiques ou à des recherches pédologiques, hydrologiques, géologiques, etc., avant de préparer des plans économiques.

Une telle conclusion serait profondément erronée et risquerait de conduire à un ajournement indéfini de toute planification.

Aussi, est-il nécessaire d'adapter la technique d'élaboration

des plans au niveau des connaissances disponibles. La nécessité de cette adaptation se traduit elle-même de diverses façons :

1° en substituant, dans un grand nombre de cas, à la connaissance statistique proprement dite des *évaluations raisonnées*, évaluations pour lesquelles la connaissance du terrain, les avis des spécialistes et les recoupements peuvent jouer un grand rôle. C'est ainsi qu'il a été possible au Mali, malgré la faiblesse des statistiques existant au départ, d'élaborer une comptabilité économique nationale qui constitue un bon instrument de travail.

2° par l'élaboration, avant tout *plan de développement proprement dit*, d'un ou deux plans *courts* comme, par exemple, le plan triennal de la Guinée.

De tels plans visent essentiellement aux objectifs suivants :

a) A créer des *structures de développement*. C'est un fait connu que la lenteur du développement des pays faiblement développés est due, en grande partie, à l'existence d'obstacles structurels au développement. Tant que ces obstacles n'ont pas été plus ou moins écartés, un vrai développement est impossible. Aussi, un premier plan dans un pays faiblement développé doit-il avoir essentiellement pour objectif des transformations de structure permettant le développement futur. Or, pour de telles transformations de structure, la connaissance concrète directe de la situation est souvent plus importante que les données purement statistiques.

b) A fixer des priorités dans le domaine de la production, de la consommation et du commerce extérieur. Certaines de ces priorités apparaissent avec suffisamment d'évidence, à partir des connaissances que l'on possède déjà sur le pays.

Tant que les informations sur la situation économique réelle et sur les potentialités du pays sont insuffisantes, il ne peut être question d'élaborer un plan de développement à *long terme* (l'orientation de ce développement ne pourra être définie, en fait, que sur la base des connaissances que l'on recueillera pendant la période de mise en œuvre d'un plan court) mais seulement d'*accélérer* le développement courant et de l'*orienter* vers des objectifs qui, dans l'*état donné des connaissances*, apparaissent souhaitables pour l'avenir du pays.

Par exemple, on peut s'efforcer de substituer à certaines importations des productions nationales, lorsque l'on sait que les conditions sont favorables à une telle substitution. Très souvent, les connaissances que l'on a concernant le sous-emploi de la population, la sous-utilisation de certaines terres

agricoles ou de certaines richesses naturelles sont suffisantes pour formuler raisonnablement de tels objectifs.

c) Mettre en route un processus de planification partant de la base. Il s'agit, ici, d'une démarche extrêmement importante à un stade de démarrage des efforts de développement. A un tel stade, les connaissances dont on dispose *centralement* sont très faibles; aussi, à ce stade, la *planification centrale* doit-elle comporter essentiellement deux aspects :

— la planification centralisée des activités les plus décisives pour l'avenir économique et social du pays (grande industrie, mines, commerce extérieur, etc.); la place de cette planification sera d'autant plus grande que les diverses activités économiques sont déjà, en fait, plus fortement intégrées, et vice versa.

— une planification d'encadrement visant à la coordination d'un certain nombre de plans élémentaires élaborés depuis la base.

Ce dernier point mérite de retenir notre attention un instant.

Les plans élémentaires élaborés à la base ne constituent pas encore les éléments d'une véritable planification sociale. Il s'agit, en réalité, des résultats d'une activité qui prend place au niveau de micro-régions (par exemple, au niveau d'un ou de quelques villages ou d'une ou plusieurs communes). Cette activité vise essentiellement à un double but : le *repérage* de certaines des potentialités locales aisément utilisables et l'*évaluation* des moyens nécessaires pour tirer parti de ces potentialités.

Ce repérage et cette évaluation seront en général le résultat de la conjonction des efforts de la population locale, des cadres politiques et administratifs se trouvant sur place et de ceux des techniciens qui auront pu participer à ce travail.

Il ne s'agit donc nullement, ici, de partir de statistiques ou de recensement, ni de recherches minières, hydrologiques, pédologiques, etc. Il s'agit, tout simplement, de partir de ce qu'on connaît déjà localement ou de ce que l'on peut aisément connaître, non pour en dresser des « états » ou des cartes géographiques mais pour choisir parmi les potentialités locales celles qui semblent pouvoir être mises facilement en valeur, principalement avec les moyens locaux et seulement de façon accessoire avec des moyens extra-locaux.

On voit, à la fois, l'analogie avec l'effort de connaissance préalable à une planification générale et centrale et la différence avec cet effort, puisque seules sont prises en considé-

ration les potentialités locales susceptibles d'être rapidement et facilement utilisées.

Par le fait même qu'il y a *sélection*, il y a plus qu'un simple effort de connaissance et il y a déjà un début d'effort de planification locale. Dans la mesure où la sélection des potentialités sera déterminée par des critères économiques nationaux, on peut même dire qu'il y aura début de planification sociale.

Pour ne pas rester dans l'abstraction, je donnerai quelques exemples des potentialités que de tels plans de base peuvent utilement repérer et viser à mettre en valeur : facilités d'irrigation inutilisées ou sous-utilisées (avec proposition de construction de canaux ou de digues), possibilités de passer de certains types de cultures à d'autres économiquement plus avantageuses, possibilités de mettre mieux en valeur certains *produits locaux* par implantation de *petits ateliers* ou de *petites unités* industrielles ou quelquefois en améliorant les moyens de transports, etc. (la collaboration des techniciens au repérage de ces potentialités est évidemment essentielle).

Chaque « plan local » peut retenir un ensemble d'actions de mise en valeur des potentialités locales ceci dans les limites de ce qui peut être fait sur place moyennant une aide « extérieure » (c'est-à-dire venant du centre) assez faible.

Ce qui peut être fait sur place dépend essentiellement des possibilités de combinaison des *ressources locales libres*. Par exemple, s'il y a des possibilités d'irrigation ou de cultures plus intensives mais, s'il n'y a pas de main-d'œuvre locale disponible pour effectuer ces travaux d'irrigation ou de culture, ces travaux seront en dehors des possibilités *locales*. Bien entendu, si leur intérêt est exceptionnel, cet intérêt doit être signalé aux autorités *centrales* mais ces travaux prendront alors place dans un plan *national* et non dans le plan *local*.

La règle selon laquelle le plan local doit viser à combiner des ressources locales (que ces ressources soient physiques ou financières) doit être une règle souple et non rigide. Cela veut dire qu'en général le plan local pourra faire appel aussi à quelques ressources extérieures à la localité, mais à condition que celles-ci n'aient qu'un caractère complémentaire. Par exemple, pour réaliser certaines opérations, un outillage plus perfectionné que celui qui est disponible sur place peut être indispensable ou certaines matières premières (des engrais ou des semences) ou une certaine assistance technique peuvent être nécessaires. Dans la mesure où ces ressources extérieures à la localité sont seulement *complémentaires* aux ressources locales, leur emploi éventuel pourra être retenu dans le projet

de plan *local*, sous réserve de ratification par les instances *centrales*.

Le problème des *formes* sous lesquelles ces ressources extérieures seront fournies est évidemment un problème distinct. Bien que les solutions auxquelles il faut recourir doivent, en principe, être indiquées dans le plan local, ces solutions ne prennent définitivement forme qu'au moment de la mise en œuvre du plan.

Après ces diverses observations, qui concernent le démarrage d'un effort de planification dans les pays faiblement industrialisés, nous pouvons revenir sur quelques-uns des principaux problèmes posés par l'élaboration d'un plan, problèmes qui surgissent quel que soit le niveau du développement économique.

B. — QUELQUES-UNS DES GRANDS PROBLÈMES D'ÉLABORATION D'UN PLAN

Parmi les grands problèmes que soulève l'élaboration d'un plan, on trouve, notamment, les problèmes relatifs à la fixation du taux d'accumulation, ceux relatifs aux choix des techniques, ceux qui concernent le repérage et l'élimination des goulots d'étranglement et, bien entendu, le problème des priorités du développement et ceux des prix et des salaires. Ce sont ces diverses catégories de problèmes qui, dans la préparation concrète d'un plan, doivent retenir très particulièrement l'attention ; j'en dirai maintenant quelques mots.

La fixation du taux d'accumulation

Le problème essentiel qui se pose ici est le suivant : plus le taux d'accumulation est élevé, c'est-à-dire plus le rapport entre l'accumulation et le revenu national de la même année est élevé, plus (dans des conditions données d'efficience) le revenu national futur et le niveau de vie futur croîtront ; cependant, d'autre part, au cours de chaque année, plus le taux d'accumulation est élevé, moins le solde qui peut être consacré à la consommation est considérable. Il y a donc une sorte de contradiction entre les effets à court terme et les effets à long terme de l'accumulation sur la consommation.

Sur une période suffisamment longue, une accumulation élevée peut être une source d'augmentation considérable du niveau de vie ; sur une période courte, une accumulation éle-

vée limite les possibilités immédiates d'accroissement de la consommation. Le choix qui doit être effectué ici a donc, en quelque sorte, une importance stratégique. Il serait trop long de discuter des problèmes théoriques que pose le choix d'un taux d'accumulation considéré comme « optimum ». J'indiquerai seulement que, dans la pratique, les pays faiblement développés partent de taux d'accumulation qui se situent aux environs de 5 à 7 % du revenu national et cherchent à pousser ce taux progressivement (car il ne peut évidemment s'agir que d'une augmentation progressive) vers des taux de l'ordre de 10, 15, 20 et même 25 %.

Il est évident que le taux d'accumulation que l'on choisit pour chacune des années du plan ne peut être arbitraire. Il dépend, notamment, des conditions dans lesquelles la production elle-même augmente. Il ne peut, en effet, en général, être question de réduire le niveau absolu de la consommation, si bien que les accroissements de l'accumulation doivent s'imputer sur les accroissements mêmes de la production et, ceci, dans une proportion telle que la consommation elle-même croisse dans une certaine mesure, mais un peu plus lentement que le revenu national, si l'on veut que le taux d'accumulation augmente.

Le problème posé par le choix du taux d'accumulation à mettre en œuvre au cours d'une certaine période relève, d'une part, des techniques de calculs et d'ajustements, précédemment indiquées (puisqu'à différents objectifs du plan correspondent diverses exigences d'accumulation), et relève, d'autre part, des instances politiques en raison des répercussions des choix effectués sur le niveau de la consommation courante. C'est seulement par rapport aux critères définis dans des directives de développement économique et social qu'un certain taux d'accumulation peut être considéré comme « optimal ». Lorsque les données statistiques sont suffisamment nombreuses, il est possible, moyennant certaines simplifications ou certaines hypothèses, d'essayer de calculer, grâce à un modèle mathématique, ce que doit être le taux d'accumulation « optimal », compte tenu des objectifs de la politique économique et sociale et des contraintes diverses qui s'imposent à l'économie.

Bien entendu, les problèmes liés au processus d'accumulation ne concernent pas seulement le taux de cette dernière mais aussi l'orientation de celle-ci vers les diverses branches de l'économie. Cette orientation se trouve très largement déterminée par les objectifs mêmes de production qui requiè-

rent, pour être atteints, des montants d'investissements plus ou moins élevés. Cependant, les investissements qui sont nécessaires pour obtenir un volume donné de production varient selon les techniques choisies. C'est pourquoi surgit un deuxième problème important, dont nous devons maintenant dire quelques mots : le problème du choix des techniques.

Le problème du choix des techniques

Le problème du choix des techniques est dominé par un certain nombre de considérations dont je n'énoncerai que les deux principales :

Une première considération repose sur le fait suivant : à chaque technique qui peut être mise en œuvre pour l'obtention d'un certain volume de production, correspondent en général, des coûts de production différents. Généralement les coûts sont d'autant plus faibles (pour des techniques ayant un intérêt économique) que le montant de l'investissement exigé pour la réalisation de ces techniques est plus élevé. A un niveau donné des prix et des salaires, un coût de production plus faible permet d'obtenir un surplus économique (défini, à ce niveau, comme la différence entre le coût monétaire de la production et son prix de vente) plus élevé. La recherche d'un accroissement rapide du surplus permettant de faire face à une accumulation de plus en plus ample et à une croissance de plus en plus rapide de la consommation collective inciterait donc à adopter les techniques permettant d'obtenir les productions désirées au coût le plus faible.

Toutefois, et ceci constitue la deuxième considération, étant donné que les techniques qui permettent d'obtenir les coûts les plus bas sont celles qui exigent, ainsi que nous l'avons observé, les investissements les plus importants et que la réduction des coûts n'est pas proportionnelle à l'accroissement des investissements, il se peut que le rapport du surplus supplémentaire obtenu grâce à l'utilisation d'une technique particulièrement moderne (la « technique moderne » étant définie comme celle qui permet d'obtenir de bas coûts de production) au supplément d'investissement exigé par cette technique soit relativement faible. Dans ces conditions, choisir des techniques très « exigeantes en capital » dans quelques secteurs peut avoir pour conséquence (puisque, à chaque moment, le montant total des investissements possibles est limité) de condamner à la stagnation technique d'autres secteurs, d'où des risques de distorsions dans les niveaux techniques des différentes

branches et une baisse éventuelle possible du rapport moyen entre le surplus total et l'investissement total.

Pour éviter de telles distorsions et le risque d'une baisse du rendement moyen des investissements, différentes méthodes de calcul de « l'efficacité des investissements » ont été mises au point. Il est impossible, dans le cadre limité de cet exposé, d'examiner ces différentes méthodes et de discuter de l'intérêt de leur utilisation.

Il faut signaler, toutefois, que les techniques modernes de calcul et l'utilisation des machines électroniques laissent prévoir le moment où sera possible un calcul centralisé visant à faire ressortir l'effet global des diverses combinaisons techniques pouvant être mises en œuvre pour la réalisation d'un ensemble d'objectifs. Dans ces conditions, si les caractéristiques de l'effet global désiré ont été bien définies, il est évidemment possible de choisir centralement la combinaison des techniques qui satisfait, à la fois, à cet effet global tout en permettant la réalisation des objectifs économiques et sociaux désirés. A l'heure actuelle, des calculs centralisés de cet ordre ne sont encore possibles que lorsque le nombre des variables en cause est relativement faible, ce qui n'est pas le cas pour le choix entre toutes les techniques possibles pouvant être mises en œuvre pour la réalisation des divers objectifs d'un plan de développement. Aussi, ces méthodes de calcul permettant des choix centralisés, ont-elles encore une application limitée, et est-il nécessaire de recourir à des méthodes de calcul décentralisé.

C'est pour ces méthodes de calcul décentralisé que des critères « d'efficacité » des investissements ont été proposés qui peuvent être mis en œuvre soit au niveau central, notamment pour les calculs relatifs au choix des techniques à l'intérieur des différentes branches, soit au niveau même des différentes unités de production.

Comme il a été dit précédemment, nous n'avons malheureusement pas la place d'approfondir, ici, ces problèmes complexes, mais il est important de souligner qu'ils constituent un des aspects les plus délicats et les plus intéressants de l'élaboration des plans.

Le repérage des goulots d'étranglement et leur élimination

La recherche systématique des goulots d'étranglement possibles, afin d'éviter l'apparition de ceux-ci ou de réduire au minimum leurs effets négatifs, constitue une des autres

préoccupations essentielles d'un travail de préparation d'un plan.

Les goulots d'étranglement qui peuvent gêner ou ralentir le développement économique se situent à des niveaux extrêmement divers. Tantôt, il s'agit de goulots d'étranglement spécifiques, de caractère technique, dus par exemple au fait que dans un complexe industriel tel chaînon est trop faible pour faire face aux besoins du reste de l'ensemble industriel. Éliminer ce genre de goulots d'étranglement relève à la fois de la planification générale et de l'établissement de programmes corrects au niveau des branches, programmes devant être établis essentiellement par des techniciens.

D'autres goulots d'étranglement sont de caractères plus généraux, tels que la pénurie de main-d'œuvre qualifiée. Une des tâches du planificateur est de prévoir les risques de tels goulots d'étranglement, afin d'éviter qu'ils n'apparaissent. Dans ce travail de prévision, il faut utiliser la technique des bilans de main-d'œuvre et des tableaux prévisionnels de besoins, mais l'élaboration de ces bilans et de ces tableaux ne pourra être correcte que si elle s'effectue en liaison étroite avec les techniciens des différentes branches.

Un autre goulot d'étranglement très général, et qui surgit souvent, peut apparaître au niveau de la balance des paiements. Il en est ainsi lorsque le montant des exportations et de l'aide extérieure disponible limite les possibilités d'importations à un niveau inférieur à celui que l'on souhaiterait atteindre en vue d'une accélération de la croissance. Dans ce cas, il faut, évidemment, ajuster les objectifs du plan aux possibilités d'importations et prendre, de façon prévisionnelle, les mesures indispensables en vue de réduire au minimum les effets négatifs de ce goulot d'étranglement sur le taux de croissance de l'économie.

On doit ajouter, d'ailleurs, que le goulot d'étranglement lié au déficit de la balance des paiements n'est pas nécessairement le goulot le plus important. Il arrive, en effet, pour des pays qui reçoivent une aide extérieure substantielle ou qui disposent de produits facilement exportables, que leur *capacité d'absorption utile d'investissements nouveaux* soit inférieure au montant des investissements qui pourraient être réalisés grâce à cette aide extérieure ou à l'augmentation des exportations. Dans ce cas, le goulot d'étranglement ne se trouve évidemment pas du côté du commerce extérieur mais du côté de la « *capacité technique d'investissements* » (cette capacité technique d'investissements est particulièrement difficile à mesurer, car il

s'agit d'une grandeur composite dans laquelle entrent à la fois, les capacités de construction de bâtiments industriels nouveaux, les capacités de transports, les capacités des bureaux d'études, le rythme de formation de cadres, d'ingénieurs, de techniciens, d'ouvriers qualifiés, etc.). C'est là un problème sur lequel je n'ai pas, non plus, le temps d'insister.

C'est en liaison avec les différents problèmes qui précèdent que se trouve posée la question fondamentale des priorités du développement.

Le problème des priorités du développement

Le problème des priorités du développement est évidemment l'un des premiers à devoir être abordés lors de l'élaboration d'un plan. Des aspects essentiels de ce problème doivent même être tranchés dès le stade de la mise au point des directives pour l'élaboration du plan. Il en est ainsi, notamment, en ce qui concerne les priorités du développement à long terme.

Il faut, en effet, distinguer, d'une part, les priorités générales à long terme et d'autre part, les priorités spécifiques à court terme.

Les priorités générales à long terme sont celles qui sont imposées par la recherche d'un développement accéléré dans le cadre des possibilités objectives d'un pays donné. Bien que ce problème ne puisse être résolu que sur la base d'une analyse concrète de la situation de chaque pays, en tenant compte de ses potentialités intérieures et de ses dimensions économiques (qui conditionnent l'échelle à laquelle les diverses productions peuvent être entreprises), il est néanmoins possible de dégager quelques principes généraux.

Le principe le plus général est qu'au cours d'une période de développement rapide relativement longue le Département I de l'économie, c'est-à-dire celui qui fournit les moyens de production (équipements et produits intermédiaires) doit être développé plus vite que le Département II, c'est-à-dire celui qui fournit les objets de consommation. Cette priorité relative du développement du Département I sur le Département II constitue une exigence économique-technique, en ce sens que la reproduction élargie, c'est-à-dire l'accroissement régulier de la production, ne peut être assurée que si cette priorité est respectée dans une mesure suffisante. Ce ne peut être que dans une économie hautement développée que l'on peut envisager un accroissement à peu près égal des Départements I et II.

Le contenu concret de ce qui entre dans les priorités du Département I ne peut être défini qu'en tenant compte des ressources naturelles de chaque pays. Lorsqu'un pays est suffisamment bien doté en minerai de fer et que sa dimension est suffisante, il est évident que le développement d'une base sidérurgique constitue une priorité intérieure au Département I. De même, le développement à un rythme suffisamment rapide de la production d'électricité conditionnera tout le progrès technique de l'économie et l'élévation générale de la productivité du travail.

Il faut noter, ici, qu'un certain nombre de pays peuvent fournir, dans des conditions particulièrement avantageuses, certains produits d'exportation. Lorsqu'il en est ainsi, il peut se faire qu'il soit avantageux pour eux d'échanger ces produits d'exportation, dont ils développeront rapidement la production, contre des équipements. Dans ces conditions, le développement de la production de ces biens d'exportation peut être considéré comme faisant partie du Département I. Cependant, il faut prendre garde aux dangers que comporte souvent un développement rapide de certaines activités exportatrices. Ce développement peut, en effet, entraîner une déformation de l'économie, dans laquelle des activités orientées vers le marché extérieur viendraient à occuper une place excessive, d'où des risques de dépendance vis-à-vis des économies étrangères. Un autre risque sérieux est constitué par le retard que la demande extérieure pourrait prendre par rapport aux quantités exportables.

On doit noter que l'importance donnée au développement relatif des Départements I et II, et les priorités internes à ces Départements auxquelles on s'arrêtera, devront être étroitement liées aux décisions que l'on prend, par ailleurs, en ce qui concerne le taux d'accumulation et en ce qui concerne, aussi, les techniques adoptées et le contenu spécifique des différentes consommations. En d'autres termes, le problème des priorités, même sous son aspect le plus général, ne peut pas être arbitrairement séparé de l'ensemble de la conception du plan de développement dans lequel ces priorités doivent s'inscrire.

En ce qui concerne les priorités spécifiques à court terme, elles constituent principalement des conséquences secondaires des priorités générales (c'est-à-dire qu'elles peuvent être considérées comme des priorités dérivées); très souvent, elles seront déterminées par le risque d'apparition de certains goulots d'étranglement, risque en prévision duquel il est urgent de

prendre des mesures visant à éviter que ces goulots ne se forment ou à en limiter l'ampleur.

Enfin, un des derniers problèmes auxquels il faut porter une attention particulière, au niveau des techniques de planification, est constitué par le problème des prix et des salaires.

Le problème des prix et des salaires

En principe, dans une planification directive et intégrale, la politique des prix et des salaires doit être étroitement subordonnée aux objectifs physiques du plan; toutefois, il faut souligner qu'aussi bien les prix que les salaires doivent obéir à certaines exigences propres dont il est nécessaire de tenir compte.

Ainsi, les prix doivent être fixés de telle sorte qu'ils constituent des bases significatives pour un calcul économique correct aussi bien au niveau des organismes de planification qu'au niveau des différentes unités de production. Il faut ajouter, ici, qu'il semble aujourd'hui, à la lumière des développements de l'expérience et de la théorie, souhaitable, dans une économie planifiée, d'utiliser plusieurs « systèmes de prix », selon la nature des calculs économiques à effectuer et la nature des instances qui effectuent ces calculs. C'est là malheureusement un problème complexe sur lequel je ne peux insister ici.

En ce qui concerne les salaires, ceux-ci doivent être fixés en tenant compte à la fois de l'équilibre entre la demande et l'offre, et des impératifs d'une juste rémunération du travail selon la quantité et la qualité. Bien entendu, des considérations purement politiques et sociales doivent très souvent être prises en compte dans la fixation du montant et de la structure des salaires.

On aura noté que, dans l'énumération qui précède des problèmes importants de planification, les problèmes financiers ne figurent pas. En effet, dans le cadre d'une planification directive et intégrale, les problèmes financiers se trouvent résolus par la solution même des problèmes précédemment mentionnés. Si ces problèmes ont été résolus correctement, notamment les problèmes de prix et de salaires, les équilibres financiers seront automatiquement assurés.

Bien entendu, le rôle et la place des problèmes financiers seraient complètement différents dans le cadre d'une planifi-

cation indicative reposant principalement sur les décisions d'investissements et de production des entreprises privées. Dans ce cas, les facteurs financiers jouent un rôle autonome, et les problèmes financiers peuvent constituer un goulot d'étranglement spécifique s'opposant à un développement rapide et à une utilisation complète, au cours de chaque période de « planification », des potentialités existantes.

Pour conclure les analyses qui précèdent, on peut dire qu'une fois déterminés les priorités de développement et les objectifs principaux d'un plan, la tâche essentielle des organismes de planification consiste à fixer les rythmes auxquels le développement envisagé peut être obtenu. L'objectif général dans ce domaine est, le plus souvent, d'obtenir le rythme le plus élevé possible qui soit conciliable avec l'équilibre économique, social et politique.

Avec les remarques qui précèdent, nous avons terminé l'examen que nous nous proposons de faire des principaux problèmes soulevés au niveau des techniques de préparation d'un plan de développement. Il nous faut examiner maintenant les problèmes relatifs aux techniques de mise en œuvre des plans.

III. — LES TECHNIQUES DE MISE EN ŒUVRE D'UN PLAN ÉCONOMIQUE

Bien que les techniques de mise en œuvre du plan doivent être examinées en elles-mêmes et séparément des techniques d'élaboration, il serait évidemment faux de croire que, lors de cette élaboration, il puisse être fait abstraction des techniques de mise en œuvre auxquelles on recourra.

En réalité, ainsi qu'il a déjà été dit, lors de la préparation d'un plan, il faut déterminer déjà les conditions structurelles et d'organisation qui seront indispensables à sa réalisation. Ceci est une exigence de toute planification véritable, car celle-ci ne considère pas les structures existantes, à un moment donné, comme définitives mais elle est, au contraire, ouverte à toutes les modifications de structure indispensables à la réalisation des objectifs du développement à long terme. Bien plus, certaines de ces modifications de structure constituent, en elles-mêmes, des objectifs du développement et de la planification économique et sociale.

De la façon la plus générale, les techniques de mise en œuvre d'un plan se situent au niveau des structures, de l'or-

ganisation, de la stimulation et du contrôle de l'exécution du plan. Sur ces différents thèmes, il ne sera possible de donner ici que des indications assez générales.

A. — LA MISE EN PLACE DES STRUCTURES ÉCONOMIQUES ET SOCIALES NÉCESSAIRES A LA PLANIFICATION

Il faut rappeler, tout d'abord, qu'une planification directive et intégrale, la seule dont il est généralement question ici et la seule qui soit une planification véritable, n'est possible que dans le cadre d'une structure économique et sociale déterminée. D'une façon plus précise, cette planification exige que les « hauteurs dominantes » de l'économie soient entre les mains de l'État ou soient en cours d'être appropriées par lui et que cet État lui-même ne soit pas au service d'un groupe restreint et privilégié de la population. Cette planification exige, aussi, au sein des secteurs qui ne sont pas appropriés par l'État, la mise en place de rapports de production adaptés au niveau de développement des forces productives et aux exigences mêmes de la planification.

Ainsi, au cours du premier plan quinquennal soviétique, il a été nécessaire, en vue de permettre l'introduction du machinisme dans l'agriculture, en vue aussi de libérer suffisamment de forces de travail agricoles destinées au secteur industriel et d'assurer un taux suffisant d'accumulation, de procéder à la collectivisation d'une partie de l'agriculture.

La réalisation d'un plan économique exige donc que la structure économique et sociale soit adaptée aux objectifs de ce plan. Cela signifie, entre autres, que bien que les transformations des structures économiques et sociales puissent constituer des fins en elles-mêmes, elles constituent aussi des moyens devant être mis en œuvre pour la réalisation des objectifs d'un plan.

En ce qui concerne les « hauteurs dominantes » de l'économie, celles-ci sont essentiellement constituées par la grande industrie, les mines, le commerce extérieur, certains secteurs importants du commerce de gros et les grandes institutions financières (monnaie, banques, assurances).

Pour qu'une planification directive et intégrale puisse effectivement être mise en œuvre, il est nécessaire que ces « hauteurs dominantes », ou une partie substantielle de celles-ci, soient entre les mains de l'État, c'est-à-dire soient nationalisées. Bien entendu, les premiers pas dans la voie de la

planification peuvent être accomplis même si une partie seulement de ces « hauteurs dominantes » sont dans le secteur d'État, mais ce qui est essentiel, c'est que l'État soit prêt à prendre en mains directement ces « hauteurs dominantes » chaque fois que cela est possible et nécessaire.

Il ne faut évidemment pas chercher à aller inutilement trop loin et trop vite dans la voie des nationalisations; si on le faisait, on risquerait de créer un secteur nationalisé que l'on serait incapable de diriger, ce qui, au lieu d'aider à la réalisation du plan, pourrait, au contraire, susciter de grosses difficultés et, par conséquent, ralentir la marche vers les objectifs assignés, au lieu de permettre de les atteindre plus vite.

Il est évidemment difficile de définir en termes généraux ce que l'on peut appeler aller « trop loin et trop vite ». Il est seulement possible de mentionner certains des facteurs économiques qu'il faut prendre en considération en vue de déterminer l'ampleur et les limites des changements de structure pouvant intervenir au cours d'une période donnée, afin de permettre une planification directive et intégrale efficace.

Une des limites est tracée par le niveau de développement des forces productives dans les différents secteurs de l'économie. D'une façon très générale, on peut dire que ce sont seulement les secteurs ou les entreprises dans lesquels les forces productives ont pris un caractère véritablement social qui peuvent utilement être nationalisés. Il faut entendre par là, d'une part, les secteurs ou les entreprises dont les produits ou les services sont destinés à la société tout entière et non pas seulement à un petit groupe de personnes et, d'autre part, les entreprises dont la production elle-même est suffisamment « socialisée », c'est-à-dire résulte non d'un travail individuel (comme le travail du paysan sur son champ individuel ou de l'artisan dans son échoppe) mais d'un travail véritablement collectif, comme c'est le cas dans une grande usine.

Les deux critères ne se recoupent pas nécessairement. Ainsi, certaines grandes firmes commerciales peuvent contrôler la répartition des produits à travers tout le territoire national ou bien l'importation ou l'exportation de ces produits, alors même qu'elles ne requièrent le travail que d'une petite équipe; néanmoins, le rôle *social* de ces « centres de décision » peut rendre indispensable leur nationalisation, en vue de les soumettre à la planification directive et intégrale. Il est important de souligner, encore une fois, que les transformations de structure à opérer ne doivent pas être décidées de « façon

mécanique ». Il faut chaque fois tenir compte de la situation économique et politique réelle et des exigences effectives de la planification.

Un autre facteur limitatif éventuel, pour une certaine période, de l'extension des nationalisations peut être constitué par l'absence de cadres techniques et politiques en nombre suffisant pour assurer un contrôle effectif sur le secteur nationalisé. Si de tels cadres font défaut, la nationalisation risque de ne pas constituer un progrès dans la voie de la subordination des secteurs ou entreprises nationalisés aux objectifs du plan. Il faut prendre garde, toutefois, de ne pas tirer de ce qui précède des conclusions excessives. Pour cela il est bon de formuler les observations suivantes :

Tout d'abord, il faut rappeler qu'indépendamment des facteurs économiques et sociaux qui à chaque étape déterminent l'ampleur que le secteur nationalisé doit prendre pour que la planification puisse atteindre ses objectifs, il faut tenir compte aussi de facteurs purement politiques. Ceux-ci peuvent rendre nécessaires des nationalisations plus étendues que celles qui seraient économiquement souhaitables, par exemple, parce que certains secteurs ou entreprises sont entre les mains de couches sociales ou personnes ayant une orientation politique hostile³. Les exigences de la lutte de classes prennent évidemment le pas sur celles de la planification.

D'autre part, il faut tenir compte du fait que, très souvent, les cadres qui font défaut pourront se former plus rapidement si on crée les conditions qui leur permettent d'exercer une activité et une responsabilité. Il est évident, en effet, que les cadres politiques ne se forment pas seulement, ni même principalement, dans des institutions d'enseignement! Aussi, lorsque la nationalisation de certains secteurs ou entreprises s'effectue avant que tous les cadres nécessaires à leur bonne direction soient disponibles, et que cela se traduit par un recul momentané du niveau d'activité de ces entreprises ou de ces secteurs, cela peut être considéré comme l'équivalent du « coût d'éducation » indispensable à la formation des

³ Si certaines nationalisations ne sont pas économiquement souhaitables, il faut examiner, avant de décider de telles nationalisations pour des raisons politiques, s'il n'est pas possible de neutraliser les couches sociales qui devraient être touchées par ces nationalisations. Dans le cas où cela est possible, il peut y avoir intérêt à prendre les mesures qui assureront, au moins pour un temps, la neutralité (et même la coopération) de ces couches sociales; ce qui n'empêche pas, bien au contraire, de procéder éventuellement à la confiscation des biens de ceux des membres de ces couches sociales qui prendraient une attitude hostile.

cadres qui seront nommés dans ces entreprises et qui s'y formeront. Bien entendu, il ne faut pas que ce coût excède ce que l'économie nationale est capable de supporter, ni même qu'il soit inutilement élevé.

Ici, encore, c'est un problème d'appréciation concrète de la situation ⁸.

Au cours des développements précédents, il a été considéré que la nationalisation de certains secteurs ou de certaines entreprises est indispensable à la réalisation des objectifs du plan. Ce n'est pas le lieu d'examiner ici les diverses raisons pour lesquelles il peut en être ainsi. Je n'en examinerai donc rapidement que quelques-unes.

Au niveau le plus théorique, on peut dire que la planification vise à soumettre la marche de l'économie à un ensemble de décisions sociales coordonnées, tandis que l'existence de grandes entreprises privées dans des secteurs importants de l'économie a pour conséquence que la marche de ces secteurs est essentiellement déterminée par des décisions prises au sein de ceux-ci. Chacune des entreprises privées constitue, en effet, un « centre de décisions » plus ou moins autonome. Certes, un « plan indicatif », ou, plus exactement, ce que j'appellerai un « programme économique », peut essayer d'influencer ces décisions et peut s'efforcer de les orienter dans un sens donné. Néanmoins, les décisions ainsi prises, au niveau des entreprises privées, restent le résultat d'un ensemble d'exigences et de considérations dans lesquelles prévalent les intérêts particuliers des différents centres de décisions. Ces intérêts sont, le plus souvent, en contradiction avec les intérêts sociaux généraux et, en particulier, avec les exigences d'un développement accéléré et d'une réduction des inégalités sociales. C'est, notamment, pour faire cesser cette contradiction (qui est une manifestation particulière de la contradiction entre le caractère social des forces productives et le caractère privé de la propriété des moyens de production) et faire prévaloir les décisions sociales sur les déci-

⁸ Une voie avantageuse peut être celle qui permet aux cadres politiques de se former à la direction de l'économie auprès de ceux qui dirigent les entreprises privées (ou qui les dirigeaient avant leur nationalisation). C'est la voie que Lénine préconisait aussitôt après la Révolution d'octobre. C'est celle qui a été suivie en Chine, où nombre d'entreprises privées sont entrées dans le secteur d'État à la suite d'un accord avec leurs propriétaires qui ont conservé des postes de direction. Une telle voie suppose l'existence préalable d'une vraie bourgeoisie nationale et d'un parti politique dirigeant fort et discipliné.

sions individuelles que la nationalisation des « centres de décisions » importants est indispensable.

A un niveau plus concret, il faut ajouter que la nationalisation des « hauteurs dominantes » de l'économie, ou du moins des principales d'entre elles, est aussi rendue nécessaire par le fait que les décisions prises, en ce qui concerne ces « hauteurs dominantes », déterminent non seulement l'évolution propre de celles-ci mais déterminent aussi, dans une large mesure, la marche de tous les autres secteurs de l'économie. En réalité, l'utilisation qui est faite au sein des hauteurs dominantes de l'économie du surplus économique qui s'y forme, les techniques qui sont mises en œuvre dans les secteurs ou les entreprises constituant ces hauteurs dominantes, la politique des prix et des salaires qui y est pratiquée ont une influence décisive sur le déroulement d'ensemble du développement économique.

Telles sont quelques-unes des raisons qui rendent indispensables certaines mesures de nationalisation. Ici, il faut toutefois souligner que si la nationalisation constitue la condition juridique le plus souvent indispensable à la socialisation de certains moyens de production et au caractère social des décisions relatives à l'utilisation de ces moyens, cette nationalisation n'est pas à elle seule une condition suffisante.

Pour que la nationalisation puisse aboutir à la socialisation, il faut, tout d'abord, ainsi que cela a été dit plus haut, que l'État qui procède à cette nationalisation représente la société tout entière, c'est-à-dire l'ensemble des travailleurs, et non pas une couche sociale privilégiée et limitée. Il faut, d'autre part, que cet État dispose d'un appareil d'information, de statistique et de comptabilité et de direction réelle qui lui permette : (a) de prendre les grandes décisions économiques à l'échelle centrale, sur la base d'une connaissance assez précise de ce qui se passe effectivement dans les différentes entreprises nationalisées et (b) de faire effectivement appliquer ces décisions. Ceci suppose un effort considérable d'organisation et de comptabilité. Si cet effort n'est pas accompli, on ne peut pas passer de l'acte juridique de la nationalisation à l'acte économique de la socialisation.

La distinction, souvent oubliée, entre nationalisation et socialisation a été soulignée avec force par Lénine, notamment dans sa controverse avec ceux qui, en 1918, représentaient des tendances gauchistes au sein du parti communiste de l'Union Soviétique.

Il faut ajouter qu'en dehors de la nationalisation propre-

ment dite, il existe d'autres transformations des rapports de propriété qui peuvent conduire à certaines formes de socialisation. Ainsi en est-il de l'appropriation de certains moyens de production par des collectivités locales plus limitées que l'État, au niveau des communes ou des municipalités, ou de l'appropriation de moyens de production par des organisations coopératives.

La création de coopératives peut représenter un moyen important de réalisation de certains objectifs d'un plan. Il en est ainsi essentiellement (mais non exclusivement) du développement des coopératives de producteurs, lorsque ceux-ci mettent en commun et leurs moyens de production et leurs forces de travail. On se trouve alors, en effet, en face de la forme la plus évoluée de la coopération. Celle-ci permet, au niveau de chaque coopérative, de faire disparaître la contradiction entre le caractère social du travail et le caractère privé des moyens de production. Néanmoins, dans ce cas, subsistent encore des possibilités de contradiction entre les décisions prises au niveau de chaque coopérative, en fonction des intérêts propres des coopérateurs, et les décisions qui pourraient être souhaitées sur le plan social. En dépit de ces contradictions, l'existence des formes les plus évoluées de la coopération correspond à des structures qui facilitent la mise en œuvre de la planification. Elles faciliteront d'autant plus cette mise en œuvre que, par ailleurs, les coopératives seront animées par des forces politiques dont les conceptions et les aspirations coïncident avec celles de l'État et donc des organismes de planification.

Ce qui précède fait apparaître que si un certain degré de socialisation des moyens de production est indispensable à la mise en œuvre d'un plan, celle-ci n'exige pas nécessairement une socialisation intégrale (qui n'est généralement pas possible, compte tenu du niveau de développement actuel des forces productives).

Ce qui est nécessaire, je le répète, c'est que l'essentiel des « hauteurs dominantes » de l'économie soit entre les mains de l'État et que la socialisation des autres secteurs de l'économie soit aussi poussée que le permettent les conditions économiques, sociales et politiques.

Dans le cas où subsiste un secteur privé plus ou moins large, le fait que l'État a entre les mains les « hauteurs dominantes » de l'économie et qu'il se sert de ces « leviers économiques » pour mettre en œuvre une politique coordonnée des prix, des revenus et d'organisation des courants commerciaux,

ce fait doit permettre la réalisation effective d'un plan de développement. A condition, bien évidemment, que l'État lui-même ne soit pas contrôlé par des intérêts privés.

Il faut souligner, en particulier, le rôle que peuvent jouer des entreprises commerciales d'État qui achèvent la plus grande partie de la production des entreprises privées et qui vendent à celles-ci l'essentiel des moyens de production dont elles ont besoin. Lorsqu'une telle situation est créée, ce qui a été le cas en Chine de 1949 à 1956, le secteur privé se trouve, en réalité, soumis aux décisions du secteur d'État. Celui-ci contrôle le secteur privé soit en « amont », soit en « aval ». Dans de nombreux cas, et pour une période plus ou moins longue, il peut être avantageux de mettre en œuvre cette forme de contrôle (qui laisse subsister les centres de décision *subordonnés*, fonctionnant dans des conditions de responsabilité traditionnelle) plutôt que de chercher à créer des centres de décision nouveaux pour lesquels des cadres véritablement responsables peuvent faire défaut. Il ne faut toutefois pas se dissimuler, non plus, les difficultés qui peuvent surgir lorsque l'on doit faire fonctionner, dans de bonnes conditions, des entreprises commerciales d'État, mais ces difficultés peuvent être plus limitées que celles auxquelles on aurait à faire face s'il s'agissait pour l'État d'assumer la gestion d'un grand nombre de petites entreprises autrefois privées.

Déterminer les proportions correctes qu'il convient de donner aux différents secteurs (nationalisé, coopératif et privé) de l'économie constitue, bien entendu, un problème politique et un problème technique qui doit être résolu sur une base scientifique. Les solutions données à ce problème ont des répercussions évidentes sur les conditions dans lesquelles la mise en œuvre du plan pourra s'effectuer. A cet égard, ces solutions constituent, en elles-mêmes, des moyens de mise en œuvre du plan.

B. — CENTRALISATION ET DÉCENTRALISATION

Un autre aspect des techniques de mise en œuvre du plan, aspect assez étroitement lié au précédent, est constitué par le degré de centralisation ou de décentralisation du secteur nationalisé. Les problèmes qui surgissent ici débordent sensiblement le thème des pures techniques de planification. Néanmoins, les rapports entre ces problèmes et les techniques

de planification sont suffisamment étroits pour qu'il soit justifié de dire quelques mots de cette question.

La question des degrés de centralisation et de décentralisation du secteur nationalisé se pose à différents niveaux.

En premier lieu, ce problème concerne la place devant revenir au secteur nationalisé dépendant directement du *Gouvernement central*, par comparaison au secteur nationalisé dépendant d'autorités publiques ayant une compétence géographiquement plus limitée, telles que les départements, les cantons ou les communes.

En principe, l'affectation du contrôle d'une unité de production nationalisée (soit à l'État proprement dit, soit à une autorité publique à compétence territoriale plus limitée) doit dépendre principalement de la « zone d'action » de cette unité de production.

En règle générale, il y a intérêt à ce que toutes les unités de production qui fonctionnent simplement à un niveau local, c'est-à-dire dont la production n'intéresse qu'une partie du pays, soient gérées au niveau des autorités locales concernées par cette production. De cette façon, on évite de surcharger le pouvoir central de responsabilités inutilement lourdes et l'on confie, au contraire, ces responsabilités à ceux qui sont le mieux en mesure d'exercer un contrôle effectif et qui subiront le plus directement les répercussions des erreurs qu'ils pourraient commettre. Il est d'ailleurs toujours souhaitable de décharger le pouvoir économique central de préoccupations qui ne sont que d'une importance secondaire du point de vue national.

Le problème de la centralisation et de la décentralisation se pose cependant encore en d'autres termes. En effet, en ce qui concerne le secteur nationalisé dépendant directement du pouvoir central, il serait, en règle générale, tout à fait impossible, au niveau actuel de développement des forces productives, d'essayer de faire dépendre exclusivement du centre toutes les décisions à prendre au niveau des unités de production qui font partie de ce secteur d'État. En agissant de la sorte, on alourdirait de façon extraordinaire les fonctions économiques du pouvoir central et, en fait, on les rendrait vaines. En effet, charger le pouvoir central d'un nombre trop grand de décisions, c'est le rendre incapable d'en prendre aucune ou, en tout cas, le rendre incapable de prendre des décisions sérieusement mûries et reposant sur une bonne information.

C'est précisément pourquoi une des techniques essentielles

de mise en œuvre du plan repose sur la distinction entre les actes de planification proprement dits et les actes de gestion.

C. — PLANIFICATION ET GESTION

La planification proprement dite a pour tâche de déterminer les objectifs du développement économique et social ainsi que les principaux moyens à mettre en œuvre pour atteindre ces objectifs. La planification, par sa nature même, relève nécessairement des autorités sociales, en raison des exigences d'une coordination stricte entre les différentes activités que la planification dirige.

La gestion, par contre, concerne la mise en œuvre courante du plan, c'est-à-dire les multiples décisions quotidiennes qu'il faut prendre pour assurer la réalisation du plan. Au niveau actuel de développement des forces productives, et sans doute pour longtemps encore, cette gestion doit être assurée par des organismes qui, même s'ils relèvent du pouvoir central, doivent disposer d'un certain degré d'autonomie. C'est ainsi, par exemple, que la pratique soviétique en est venue à doter les unités de production d'une personnalité juridique et morale et d'une autonomie comptable et financière. C'est dans le cadre de cette autonomie que les dirigeants des unités de production sont appelés à prendre, sous leur propre responsabilité, les décisions courantes nécessaires à la réalisation du plan. Cela signifie que la grande majorité de ces décisions ne résultent pas d'ordres administratifs mais d'initiatives prises au niveau local, en vue de réaliser les objectifs du plan.

La fixation de règles précises et rationnelles de partage des responsabilités entre les unités de production et les organes hiérarchiquement supérieurs à ces unités constitue une des exigences fondamentales d'une bonne mise en œuvre du plan.

Il est impossible, ici, d'entrer dans le détail des problèmes posés, il suffit de souligner qu'il n'existe pas, dans ce domaine, de solutions toutes faites et que ce qui est important, c'est de tenir compte, d'une part, de la nécessité d'un partage net des responsabilités et, d'autre part, des exigences d'une bonne information des instances qui auront à prendre les différentes catégories de décisions. Il est évident que, selon le degré de formation des cadres et la nature des liaisons concrètes entre les différentes parties du secteur nationalisé, les problèmes se posent dans des conditions différentes. Aussi, la question du degré de centralisation ou de décentralisation qu'il convient

de donner au secteur d'État ne peut-elle être tranchée qu'en fonction des conditions concrètes existant à chaque moment, c'est-à-dire, très précisément, en fonction du niveau de développement des forces productives de l'ensemble de la société en général et de chaque secteur de l'économie en particulier. C'est là une question dont la solution correcte est liée à une analyse théorique préalable ⁴.

Les développements qui précèdent font apparaître que, si la nationalisation de certains secteurs de l'économie fait disparaître des centres de décisions pleinement *indépendants*, elle n'en conduit pas moins au maintien de centres de décisions *subordonnés et dépendants* (constitués par les unités de production nationalisées ou par des groupements de ces unités) dotés d'une relative autonomie, et qui sont donc relativement indépendants les uns par rapport aux autres.

D. — LES FORMES DE LA GESTION DES ENTREPRISES

Au problème qui vient d'être évoqué, et qui est celui de la reconnaissance de pouvoirs de gestion courante à des unités économiques dotées d'une relative autonomie (dans le cadre du plan), se relie le problème du mode de désignation des personnes qui disposent, en fait, de pouvoirs de gestion et qui sont, en définitive, des personnes physiques.

Deux solutions extrêmes ont pu être proposées ou adoptées : la nomination par l'État d'un Directeur de l'unité économique, ou l'élection par les travailleurs de chaque unité économique d'un Conseil de Gestion doté d'un Président également élu. Entre ces deux solutions extrêmes, s'insèrent un grand nombre de solutions intermédiaires, telles que la consultation obligatoire, par le Directeur nommé, de l'Assemblée générale des travailleurs de l'unité qu'il dirige, ou la consultation d'un Conseil élu. Inversement, un Conseil de Gestion élu peut recruter un Directeur qui sera doté de certains pouvoirs ou, même, ce Directeur pourra être nommé par l'État moyennant un certain partage d'autorité et de responsabilité entre le Conseil, le Président et le Directeur.

Si le plan économique ne doit pas rester une simple velléité, un choix correct entre ces différentes formules, dont la mise

⁴ Cf. un article paru, dans le numéro de février 1964 de *La Pensée*, dans lequel j'ai essayé de discuter de certains des aspects théoriques de la question soulevée ici.

en œuvre réagit avec évidence sur la façon dont le plan sera réalisé, ne peut pas dépendre de préférences idéologiques. Ce choix doit être scientifiquement déterminé par la nature concrète des problèmes à résoudre, le problème essentiel étant celui de la construction d'une économie d'une société nouvelle, construction qui exige que les principales unités de production soient subordonnées de façon stricte aux exigences du plan et que *soient éliminées les racines des contradictions d'intérêts entre les différents collectifs de travailleurs et l'intérêt de la société tout entière*. Cependant, quel que soit le mode de désignation des autorités responsables de la gestion des unités de production, ou des groupements d'unités de production, des techniques de stimulation de leur activité et de contrôle de celle-ci devront être mises en œuvre. Ce sont ces techniques dont nous allons dire maintenant quelques mots.

E. — LES TECHNIQUES DE STIMULATION ET DE CONTROLE

Du point de vue des techniques de mise en œuvre d'un plan, l'existence d'unités de gestion dotées d'une certaine autonomie comporte des conséquences importantes. En raison même de la relative autonomie des unités de production, les autorités centrales doivent disposer, à leur égard, de moyens de stimulation et de contrôle suffisamment efficaces.

Les techniques de contrôle seraient d'ailleurs indispensables aussi dans le cas d'une subordination extrêmement étroite des unités de production au centre, car même si les unités de production n'étaient chargées que d'exécuter les ordres émanant du centre, il faudrait, encore, vérifier que ces ordres ont bien été exécutés.

La complexité même et la diversité des techniques de stimulation et de contrôle m'obligent à ne formuler, ici, qu'un nombre limité d'observations.

Au niveau de chaque unité de production nationalisée, la technique la plus efficace, au niveau actuel de développement des forces productives, semble être, en règle générale, de doter cette unité de production de sa comptabilité et de son bilan financier propres. Ceci permet, lorsque le système des prix a été fixé de façon correcte, de juger de l'efficacité de la gestion de chacune de ces unités non seulement sous l'angle de la réalisation des objectifs quantitatifs et qualitatifs du plan mais aussi sous l'angle des conditions économiques de

cette réalisation et, notamment, du point de vue du prix de revient de la production. C'est ce que l'on appelle en Union Soviétique la technique du « calcul économique ».

Il peut s'agir, ici, à la fois d'une technique de contrôle et d'une technique de stimulation. Il en est ainsi, notamment, lorsque les travailleurs des différentes unités de production voient une partie de leurs gains matériels déterminée par le degré de réalisation quantitative et qualitative (y compris sous l'angle économique) du plan de l'unité de production dans laquelle ils se trouvent. Mais la question de contrôle du « calcul économique » peut parfaitement être séparée de sa fonction de stimulation.

Les techniques de stimulation peuvent être démultipliées au niveau des différentes unités techniques qui constituent une unité de production proprement dite (par exemple, au niveau des ateliers, par l'institution de primes attribuées à ce niveau); on peut descendre ainsi, évidemment, jusqu'aux équipes et même jusqu'aux postes de travail. Dans ce dernier cas, il s'agit d'une technique de stimulation liée à une politique des salaires déterminée.

En ce qui concerne le contrôle à exercer sur les différentes unités de production, ce contrôle ne doit pas être seulement un contrôle statistique (sous la forme de rapports ou d'informations statistiques centralisés et examinés par le centre), il doit être aussi un contrôle financier et comptable.

De ce point de vue, le système bancaire nationalisé peut être appelé à jouer un rôle considérable. Il peut, notamment, contrôler de façon courante les opérations d'achats, de ventes et d'investissements effectuées par les différentes unités de production et vérifier si ces opérations sont conformes dans leur nature et dans leur ampleur aux prévisions du plan. Ces organes peuvent être habilités éventuellement à stopper les opérations qui seraient en contradiction avec le plan. Ce contrôle ne doit d'ailleurs pas jouer seulement un rôle passif et *a posteriori*. Il doit éventuellement jouer un rôle préventif et il doit, le plus souvent, jouer également un rôle éducatif: lorsque des erreurs involontaires de gestion ont été détectées, la nature et la racine de ces erreurs doivent être mises à jour par une analyse économique et les résultats de cette analyse doivent être examinés par tous ceux qui ont à accomplir des actes de gestion à l'occasion desquels des erreurs analogues sont susceptibles de se produire. Cela est d'une importance décisive à l'intérieur du secteur d'État.

Ainsi que je l'ai déjà dit, les possibilités de stimulation et

de contrôle à l'égard des coopératives et surtout des entreprises privées sont beaucoup plus faibles qu'au sein du secteur d'État, mais elles ne sont pas inexistantes.

Les techniques utilisées ici sont essentiellement celles de la politique des prix, de la politique des salaires, de la fiscalité et du crédit. Toutefois, lorsque l'appareil bancaire et une grande partie de l'appareil commercial sont nationalisés, les entreprises coopératives et les entreprises privées arrivent à être insérées dans un tel réseau de contraintes et de contrôles qu'on peut parvenir, dans une certaine mesure, à leur faire exécuter le plan, du moins si ces entreprises privées sont assez petites pour ne pas disposer de moyens d'autofinancement et si toutes les portes sont fermées à l'évasion des capitaux. Faute de ces conditions, la partie du plan applicable au secteur privé et coopératif a seulement une valeur indicative.

Bien entendu, aux stimulants économiques que je viens de mentionner, il faut ajouter les stimulants non économiques : esprit de solidarité, sens de l'honneur, compétition socialiste, etc. L'analyse du rôle de ces stimulants non économiques exigerait, à elle seule, de longs développements. Le rôle de ces stimulants doit, en principe, aller en croissant avec les progrès de la socialisation.

F. — LES ORGANISMES DE PLANIFICATION ET LEUR ROLE

Les observations qui précèdent font apparaître que s'il appartient aux organismes de planification de préparer les plans et d'élaborer l'essentiel des techniques de mise en œuvre, il ne leur appartient généralement pas d'effectuer eux-mêmes directement cette mise en œuvre. Cette observation va nous permettre, maintenant, de préciser, à la fois, quelles doivent être les structures des organismes de planification et les limites de leur action.

G. — LES STRUCTURES DES ORGANISMES DE PLANIFICATION

A la distinction fonctionnelle entre action de planification et action de gestion courante doit correspondre une distinction institutionnelle entre organismes de planification et organismes de gestion. Cela signifie qu'en principe les institutions chargées de la planification ne doivent pas être chargées en

même temps de la gestion. Cette situation particulière des institutions de planification comporte des risques incontestables pour leur autorité administrative.

C'est une règle commune que tout organisme qui n'a pas de prise directe sur les décisions courantes est facilement considéré comme une sorte d'organisme d'étude dont les conclusions peuvent ne pas être suivies. Aussi, est-il indispensable, d'une part, de mettre en place les mécanismes qui assurent au mieux que les décisions courantes prises par les institutions économiques et administratives correspondent effectivement au plan et, d'autre part, de doter les organismes de planification eux-mêmes d'un *statut politique* qui leur assure un haut degré de prestige. C'est sans doute une des raisons pour lesquelles dans la plupart des pays socialistes l'organisme de planification est placé soit sous la direction du Premier Ministre ou Président du Conseil, soit d'un Premier Vice-Président du Conseil des Ministres. Il est indispensable, en effet, que l'autorité de l'organisme de planification centrale se situe au-dessus de celle des différents ministères qui seront chargés ensuite des tâches d'exécution du plan.

Concernant ces problèmes d'organisation au niveau des institutions de planification, un certain nombre de remarques complémentaires doivent être présentées.

Il est indispensable que l'organisme central de planification, placé comme il vient d'être dit à un haut niveau politique, se trouve en quelque sorte à la tête d'un certain nombre d'organismes chargés de tâches de planification à un niveau moins élevé. Pratiquement, cela signifie la nécessité de créer, au sein de chaque administration centrale et notamment au sein de chaque ministère, une direction de la planification.

Celle-ci est chargée, en liaison directe avec l'organisme central de planification, de la tâche d'élaborer le plan détaillé de l'activité de l'administration au sein de laquelle elle se trouve. Ainsi, la direction ou le département de planification du ministère du Commerce extérieur ou du ministère de l'Industrie sont chargés de l'élaboration détaillée du plan du commerce extérieur ou du plan de développement industriel. Éventuellement, si les entreprises industrielles ou commerciales relevant des différents ministères sont elles-mêmes regroupées par branche d'activité, il peut être utile de créer, au sein de chaque organisme de branche, un bureau de planification chargé de la planification particulière de la branche considérée. De cette façon, on évite aussi d'alourdir

l'activité de l'organisme central de planification car on le décharge de tâches de planification trop détaillées. Une telle hiérarchie des organismes de planification correspond à ce qu'on peut appeler une *structure sectorielle* de la planification.

Dans la mesure où une partie des activités économiques et administratives est confiée à des organismes régionaux au niveau, par exemple, des départements ou des communes, il est indispensable que ces organismes, ou tout au moins les plus importants d'entre eux, soient dotés également d'une direction ou d'un bureau de planification directement liés, par ailleurs, à l'organisme central de planification. On mettra ainsi en place des organismes régionaux ou départementaux de planification qui correspondent à une hiérarchie régionale de ces organismes.

Pour que la planification soit une réalité, et pas seulement l'expression d'une intention, on ne saurait sous-estimer l'importance de la mise en place d'une structure suffisamment solide des organismes chargés des tâches d'élaboration et de mise en œuvre des plans.

On ne saurait, non plus, sous-estimer le risque qu'il y aurait à créer un organisme central de planification qui ne serait pas articulé d'une façon précise avec des organismes sectoriels ou régionaux. Faute d'une telle articulation, l'organisme central risque de fonctionner en quelque sorte dans le vide et de préparer des plans qui manquent d'une information suffisante.

Le problème de l'efficacité et de l'autorité de l'organisme central de planification est lié aussi à la dotation de cet organisme en un personnel suffisamment nombreux et qualifié et à l'établissement d'une structure interne correcte et forte de cet organisme.

Il ne faut jamais oublier que l'organisme central de planification représente le véritable cerveau économique de la nation et que rien ne doit donc être négligé pour développer et fortifier un tel organisme.

Sans entrer ici dans le détail de ce que doit être la structure interne de l'organisme central de planification (structure qui dépend des conditions concrètes dans lesquelles on se trouve à différents moments), on doit souligner que cet organisme doit être en mesure de remplir en tout cas les cinq fonctions suivantes : fonction d'information, fonction de prévision, fonction d'évaluation, fonction d'ajustements et fonction de contrôle.

La fonction d'information correspond à l'accomplissement d'un certain nombre de tâches. Il s'agit, d'abord, de réunir de façon régulière une information à la fois quantitative et qualitative sur le fonctionnement courant de l'économie dans ses différents secteurs et dans les différentes régions du pays.

Au niveau des fonctions d'information se situent également les tâches relatives à une élaboration correcte et utile des diverses informations : élaboration de la comptabilité économique nationale, des tableaux de relations interindustrielles, calcul des coefficients techniques, etc.

A ce niveau se place aussi l'animation des recherches géologiques, des prospections minières, etc.

Sur ce dernier point, il est bien évident qu'il n'appartient pas à l'organisme central de planification d'accomplir à l'aide de son propre personnel les tâches qui viennent d'être mentionnées, mais il lui appartient d'orienter les recherches, celles-ci étant effectuées par des organismes dépendant éventuellement d'autres ministères.

Les fonctions de prévision et de projection constituent des fonctions centrales de la planification. L'élaboration même du plan constitue la dernière étape des travaux de prévision et de projection.

Les départements de l'organisme central de planification chargés de ces tâches doivent être particulièrement bien dotés en personnel et en moyens de travail. Le personnel requis pour de telles tâches est constitué, à la fois, par des économistes, des statisticiens et des techniciens des principales branches des activités économiques et sociales.

Les fonctions d'évaluation et d'ajustement correspondent à la tâche qui incombe à l'organisme central de planification lorsqu'il vérifie les plans préparés par les différents départements ministériels, par les différentes institutions centrales et par les différentes régions et qu'il assure, moyennant des modifications et des ajustements, la conformité de ces plans détaillés aux prévisions d'ensemble du développement ainsi qu'aux possibilités objectives et aux priorités adoptées dans le cadre des directives.

Ces fonctions d'évaluation et d'ajustement comportent, aussi, un aspect purement technique. L'organisme central de planification doit donc être doté des moyens nécessaires à l'appréciation de l'intérêt technique du choix de tel ou tel projet particulier et des moyens d'apprécier lui-même le caractère justifié ou non de telle ou telle localisation des principales unités de production ou activités sociales.

L'importance de ce dernier problème ne saurait être sous-estimée. Les erreurs commises en matière de répartition territoriale des forces productives sont parmi les plus fréquentes et les plus nocives pour le développement économique général.

Pour l'accomplissement de certaines de ces tâches d'évaluation, il est bien évident qu'il n'est pas indispensable que l'organisme central de planification dispose d'un personnel permanent. En effet, pour des tâches qui n'ont à être accomplies que de façon occasionnelle, il peut être préférable que l'organisme central de planification ait la possibilité de recruter des consultants temporaires, notamment auprès des autres institutions centrales ou des entreprises du secteur nationalisé.

Enfin, les fonctions de vérification de l'organisme central de planification supposent que celui-ci dispose éventuellement d'un corps d'inspecteurs. Le rôle de ceux-ci est plutôt de procéder à des inspections occasionnelles. Le contrôle régulier de l'accomplissement de leurs tâches par les différentes institutions économiques d'État doit en règle générale relever d'un corps particulier de contrôleurs, afin de ne pas surcharger les tâches de l'organisme central de planification.

CONCLUSION

Comme on le voit, les techniques de planification ne se limitent pas, comme certains se l'imaginent parfois, aux pures techniques de préparation du plan. En fait, les techniques de planification concernent à la fois la collecte des informations nécessaires à la préparation du plan, l'élaboration de ces informations sous une forme utilisable et significative, la préparation des projets de plan, la vérification de leur cohérence, l'établissement même du plan et l'élaboration et la mise en œuvre des mesures nécessaires à la réalisation du plan, ces mesures devant intervenir aussi bien au niveau des structures économiques et sociales qu'à celui de la formulation des mesures de politique économique et sociale courante.

Ceci signifie que, dans le cadre d'une économie qui se développe véritablement selon un plan, les techniques de planification recouvrent un vaste champ dans le domaine des activités économiques, sociales et politiques.

Janvier 1964,

8 Bibliographie sélective sur « planification et développement »¹

PROBLÈMES THÉORIQUES

(Ouvrages et articles en langue française
ou en langue anglaise)

I. — POLITIQUE ÉCONOMIQUE

ACADÉMIE DES SCIENCES U. R. S. S. — *Manuel d'Économie Politique* (Éditions Sociales, Paris).

BENARD J. — *La conception marxiste du capital* (SEDES, Paris, 1952).

DENIS H. — *Valeur et capitalisme* (Éditions Sociales, Paris).
— *La Monnaie* (Éditions Sociales, Paris).

DOBB M. — *Political Economy and Capitalism* (Routledge & Kegan, Londres, 1937).
— *On Economic Theory and Socialism* (Routledge & Kegan, Londres, 1955).

EATON J. — *Political Economy* (A marxist Text Book, Lawrence & Wishart, Londres, 1952).

GUIHENEUF R. — *Le Problème de la Théorie Marxiste de la Valeur* (A. Colin, 1952).

LANGE O. — *Économie Politique* (Tome I, P. U. F., 1962).
— *The Political Economy of Socialism* (Publications of Institute of Social Studies, Rotterdam, 1958).

LAPIDUS et OSTROVITIANOV. — *Manuel d'Économie Politique*,
MANDEL E. — *Traité d'Économie Marxiste* (2 tomes, Julliard, 1962).

¹ Bibliographie établie avec la collaboration de M. DOWDAR. Remise à jour pour la deuxième édition, septembre 1965, avec la collaboration de M. DELLEZ.

- MARX K.** — *Contribution à la Critique de l'Économie Politique.*
 — *Travail salarié et Capital.*
 — *Salaire, prix et profit.*
 — *Capital* (Tome I).
- MEEK R.** — *Studies in the Labour Theory of Value* (Lawrence & Wishart, Londres, 1956).
- SEGAL L.** — *Principes d'Économie Politique* (Éditions Sociales Internationales, Paris, 1936).
- SWEETZ P.** — *The Theory of Capitalist Development* (Monthly Review N. Y., 1956).
 — *Socialism* (Mc Graw-Hill, N. Y., 1949).

II. — COMPTABILITÉ NATIONALE, ÉCONOMÉTRIE ET STATISTIQUES

- ALLEN R. G.** — *Statistics for the Economist* (Londres, 1949).
- BARNA T., ABRAHAM W. I., KENESSY Z.,** ed. — *Structural Interdependence and Economic Development* (International Conference on input-output techniques, Genève, sept. 1961, Londres, Mac Millan, 1963).
- CALOT.** — *Éléments de statistique descriptive* (C. E. P. E., Paris, 1962).
- COURCIER M., LE HEGARAT G.** — *Manuel de comptabilité nationale pour Économie en voie de développement* (Ministère de la Coopération, Paris, 1963).
- CULMANN H.** — *Les Comptabilités nationales* (P. U. F., «Que sais-je?») Paris, 1965).
- DURAND J. M.** — *Système de relations interindustrielles* (Thèse, Faculté de Droit, Paris).
- ÉTUDES DE COMPTABILITÉ NATIONALE.** — Revue, Ministère des Finances et des Affaires Économiques (Service des Études Économiques et Financières, Paris, à partir de 1960).
- KANTOROVITCH L. V.** — *Calcul économique et utilisation des ressources* (Dunod, Paris, 1963).
- LANGÉ O.** — *Introduction to Econometrics* (Varsovie, 1960).
- LEONTIEF V.** — *The Structure of the American Economy 1919-1939* (2^e édition, Oxford University Press, N. Y., 1950).
- LEROUX H.** — *Projections et modèles reposant sur l'exploitation systématique des comptabilités économiques* (Ministère de la Coopération, Paris, 1964).
- LEROUX H., ALLIER J. P.** — *Comptes économiques. Présentation normalisée* (Ministère de la Coopération, Paris, 1963).
 — *Fonctions de production et modèles applicables à l'étude de problèmes de politique économique* (Ministère de la Coopération, Paris, 1963).

- LUKACS O., CUKOR G. et autres (ed.). — *Input-output Tables. Their Compilation and Use* (traduction anglaise); (Budapest, Hungarian Academy of Sciences, 1962).
- MALINVAUD E. — *Initiation à la comptabilité nationale* (3^e édition, Paris, 1964).
— *Méthodes statistiques de l'économétrie* (Paris, Dunod, 1964).
- MARCZWESKI. — *Comptabilité nationale* (Dalloz, Paris, 1965).
- NATIONAL BUREAU OF ECONOMIC RESEARCH. — *The Flow of Funds, Approach to Social Accounting* (Princeton University Press, Princeton, 1962).
- O. C. D. E. — *Comptes nationaux, 1955-1962-1964* (Paris).
- OHLSON J. — *On National Accounting* (Stockholm, 1955).
- O. N. U. — *Programing Techniques for Economic Development with Special Reference to Asia and the Far East (Report of the first group of experts on programing techniques, Jan TINBERGEN, Chairman, Bangkok, 1960, Doc. 8^o 285).*
- PERROUX F. — *Les Comptes de la Nation* (1949).
- PIATIER A. — *Statistique et observation économique* (2 volumes, P. U. F., Paris, 1961).
- PROU Ch. — *Méthodes de Comptabilité Nationale Française* (A. Colin, 1956).
- ROUX J. — *L'organisation scientifique de l'économie nationale* (2 volumes, 1960, 1963, I. N. S. E. E., Paris).
- STONE R. — *Function and Criteria of Social Accounting (Income & Wealth, Cambridge, 1951).*
- STONE R. — *Input-output and National Accounting* (O. C. D. E., 1961).
- TINBERGEN J. — *L'Économétrie.*
— *Techniques modernes de la politique économique* (Dunod, 1961).
- THEODORE G. — *La Statistique et ses applications dans un pays en voie de développement* (2 tomes, I. N. S. E. E., 1958).

III. — DÉVELOPPEMENT ET CROISSANCE ÉCONOMIQUE

- AMIN S. — *Les effets structurels de l'intégration internationale des économies précapitalistes* (Thèse de doctorat, Faculté de Droit, Paris, 1957).
- AMIN Samir. — *Guinée, Ghana, Mali* (Tiers-Monde, Paris, 1965).
- BARAN P. — *The Political Economy of Growth* (Londres, 1957).
- BARRE R. — *Le Développement Économique : analyse et politique* (Cahiers de l'I. S. E. A., 1958).

- BARRET. — *Évolution du capitalisme japonais.*
- BARTOLI H. — *Systèmes et structures économiques* (Cours de droit, 1960).
- BERARD J. P. — *Problèmes de planification en Afrique d'expression française et Madagascar* (Ministère de la Coopération, Paris, 1962).
- BETTELHEIM Ch. — *L'Économie allemande sous le Nazisme* (Petite collection Maspero).
- BETTELHEIM Ch. — *Planification et croissance accélérée* (Collection « Économie et Socialisme », F. Maspero, Paris, 1964).
- CASTRO J. de. — *Géographie de la Faïm* (1959).
- CLAIRMONTÉ F. — *Le libéralisme économique et les pays sous-développés : études sur l'évolution d'une idée* (Genève, 1958).
- CLARK Colin. — *Les conditions du progrès économique* (P. U. F.).
- CZECHOSLOVAK ECONOMIC PAPERS. — *Essais sur le développement et la planification économiques* (Prague, 1959).
- DOBB M. — *Some Aspects of Economic Development* (Delhi, 1955).
— *Studies in the Development of Capitalism* (Londres, 1947).
- DOMAR E. D. — *Essays in the Theory of Growth* (Oxford University Press, N. Y.).
- DUMONT R. — *Économie agricole dans le Monde* (1954).
— *Terres vivantes* (Plon, 1961).
— *Afrique Noire : développement agricole et reconversion de l'économie agricole, Guinée, Côte-d'Ivoire, Mali* (*Tiers-Monde*, Cahiers, juillet 1961).
- DURET J. — *Analyse marxiste du sous-développement* (*Présence Africaine*, 21, août-septembre 1958).
- ECONOMIC DEVELOPMENT AND CULTURAL CHANGE. — University of Chicago, *Essays in the quantitative study of economic growth* (n° 3, avril 1961).
- ÉCONOMIE RURALE. — *Problèmes de développement agricole* (n° 4, juillet-septembre 1959).
- ELLIS H. S. (éd.). — *Development for Latin America* (Londres, 1961).
- ÉTUDE ET CONJONCTURE. — *La croissance* (numéro spécial, novembre 1958).
- GRANOTT. — *Politique agraire mondiale et l'expérience d'Israël* (P. U. F., 1957).
- HANSEN A. H. — *Public Enterprise and Economic Development* (Londres, 1959).
- HAZLEWOOD A. — *The Economics of Underdeveloped Areas* (Oxford University Press, Londres, 1954).
- HEUDERSEN J. P. — *On Economic Growth* (*Science Society*, Spring, 1958).

- HIGGINS B. — *Economic Development : Principles, Problems and Policies* (W. W. Nortons Company, N. Y., 1959).
- KINDLEBERGER Charles P. — *Economic Development* (Mac Growth, New York, 1965, XVII + 425 p., Tableaux).
- KURIHARA K. K. — *The Keynesian Theory of Economic Development* (Allen & Alwin, Londres, 1959).
 A propos de Keynes et les pays sous-développés, voir aussi :
 — DAS GUPTA A. K. : *Keynesian Economics and Underdeveloped Countries*.
 — RAO V. K. R. V. : *Investment, Income and the Multiplier in Underdeveloped Countries*.
 — SINGH V. B. : *Keynesian Economics in Relation to Underdeveloped Countries*.
 — DOBB M. : *Some Problems of Industrialisation in Agricultural Countries in Keynesian Economics : A symposium*, Singh, V. B. ed. (People's Publishing House Ltd., Delhi, 1956).
- KUZNETS S. — *Quantitative Aspects of the Economic Growth of Nations (Economic Development & Cultural Change, n° 4, juillet 1961)*.
- LES PAYS SOUS-DÉVELOPPÉS. — *Recherches Internationales* (Cahier 8, Paris, 1958).
- LEWIS W. A. — *The Theory of Economic Growth* (Londres, 1955).
 — *Economic Development with Unlimited Supply of Labour* (Manchester School, 1952).
- MORGAN T., BETZ G. W., CHOUDHRY (ed.). — *Readings in Economic Development* (Wadsworth Publishing Company, Belmont, Calif., 1963).
- MASSE E. — *Marx et le problème de la croissance* (A. Colin, 1957).
- MARX K. et ENGELS F. — *On Colonialism* (Moscou, 1961).
- MYRDAL G. — *Théorie économique et pays sous-développés* (Présence Africaine, 1959).
 — *Une économie internationale* (P. U. F., 1958).
- NURKSE R. — *Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries* (Oxf. Univ. Press, Londres, 1953).
 — *Patterns of Trade and Economic Development* (Stockholm, 1960).
- OKUN B. et RICHARDSON R. W. (ed.). — *Studies in Economic Development* (New York, Holt Reinhast Winston, 1961).
- OLIVIER R. — *Techniques modernes d'établissement des programmes de développement* (Ministère de la Coopération, Paris, 1963).
 O. N. U. — *Analysis and Projections of Economic Development : Introduction to the Technics of Programming* (N. Y., juin 1955).
 *ECAFÉ (*Economic Bulletin for Asia and Far East : Economic Development and Planning*) :
 — I — *Problems and Technics* (*Bulletin* Vol. VI, n° 3, nov. 1955).

- II — Policies and Means of Implementation (*Bulletin* Vol. VII, n° 3, nov. 1956).
 - III — The Agricultural Sector (*Bulletin* Vol. VIII, nov. 1957).
 - IV — Industrialisation (*Bulletin* Vol. IX, n° 3, déc. 1958).
 - V — Social Aspects (*Bulletin* Vol. X, n° 3, déc. 1959).
- PIERIS P. R. — *The Sociological Consequences of Imperialism* (Ph. D. Thesis, University of London, 1950).
- PRÉSENCE AFRICAINE. — *Le sous-développement* (N° XXI, 1958).
- PROU Ch. — *Établissement des programmes en économie sous-développée* (Dunod, 1963).
- ROBINSON J. — *Notes on the Theory of Economic Development*.
— *Population and Economic Development* (in « *Collected Economic Papers* », Vol. II, 1960).
- ROSTOW W. W. — *Les étapes de croissance économique* (Paris, 1962).
Sur cet ouvrage voir :
— BARAN P. et HOBBSBAWM E. J. — *The stages Economic Growth* (*Kyklos*, Vol. XIII, Fasc. 2, 1961).
— GUSTAFSSON. — *Rostow, Marx and Economic Growth* (*Science & Society*, 1961).
— VILAR P. — *Développement historique et progrès social : les étapes et les critères* (*La Pensée*, n° 98, juillet-août 1961).
— *Contribution à la Première Conférence Internationale d'Histoire Économique* (Stockholm, 1960).
— CAIRNCROSS A. K. — *The Stages in Economic Growth, in Factors in Economic Development* (Allen & Unwin, Londres, 1962).
- RYMALEV V. — *The Underdeveloped Countries and the Desintegration of Imperialism* (International Affairs, Moscou, 4 avril 1959).
- SAID AL ATTAR M. — *Le sous-développement économique et social du Yémen* (Éditions Nationales Algériennes, Alger, 1964).
- SALTER W. E. G. — *Productivity and Technical Change* (Cambridge University Press, 1960).
- SINGH et AGARWALA. — *The Economics of Underdevelopment* (Oxford Univ. Press, Bombay, 1958).
- SAMUELS L. H. (ed.). — *African Studies in Income and Wealth* (Londres, Bowes and Bowes, 1963).
- STANOVIK Y. — *L'origine et la nature du sous-développement* (*Questions actuelles du Socialisme*, 51, nov.-déc. 1958).
- TIERS-MONDE (le). — *Sous-développement et développement* (I. N. E. D., Nouvelle 1946 et 1951).
- UNESCO. — *Méthodes et Problèmes de l'industrialisation des pays sous-développés* (N. Y., 1955, Doc. n° 2670/ST/E/C/A) (O. N. U.).
— *Industrialisation et Productivité* (Collection de la Revue, O. N. U.).

— Facteurs du progrès économique (*Revue Internationale des Sciences Sociales*, Vol. VI, n° 2, 1954).

— La part des facteurs de production dans l'industrie des pays sous-développés (in *Industrialisation et Productivité, Bulletin des Nations-Unies*, n° 1, avril 1958).

IV. — PLANIFICATION

BARAN P. — National Economic Planning (in *A Survey of Contemporary Economics*, Haley, B. F. (éd.), Vol. II, Homewood, Illinois, 1952, p. 355-407).

BETTELHEIM Ch. — *Problèmes théoriques et pratiques de planification* (P. U. F., 1946).

— Planification et croissance économique (*Présence Africaine*, août-septembre 1958).

— Planification en Afrique Noire (*Cahiers Internationaux*, janvier-février 1961).

— *Studies in the Theory of Planning* (Asia Publishing House, Bombay, 1959).

— *Some Basic Planning Problems* (Asia Publishing House, 1961).

CHARRIÈRE J. — La Guinée, une expérience de planification (*Cahiers Internationaux*, avril-mai 1961).

DOBB M. — Economic Planning and Planned Economy (in *Economics: Man and His Material Resources*, Lewis, W. A. (éd.), Londres, 1954).

DOBB M. — *An essay on Economic Growth and Planning* (Routledge and Kegan Paul, Londres, 1960).

DOWIDAR Mohamed. — *Les schémas de reproduction et la méthodologie de la planification socialiste* (Introduction de Ch. BETTELHEIM, Éditions Nationales Algériennes, Alger, 1964).

FEDOROWICZ Zdzislaw. — *Problèmes de la planification financière dans une économie socialiste* (Varsovie, P. W. N., 1963).

GANGULY A. et autres. — *Studies on Consumer Behaviour* (Asia Publishing House, 1960).

KALECKI M., DOBRSKA Z., SACHS I., TEPICHT H. — *Essays on Planning and Economic Development* (Varsovie, P. W. N., 1963).

LANGE O. — Études sur la planification économique dans les pays sous-développés (*Cahiers de l'I. S. E. A.*, n° 49, janvier 1957).

— *Essays on Economic Planning* (en anglais, Asia Publishing House, 1960).

SACHS Ignacy (ed.). — *Planning and Economic Development*, with a foreword by Oskar LANGE (Varsovie, P. W. N., 1964) (*Studies on developing countries*, 1).

- TINBERGEN J. — *Centralisation and Decentralisation in Economic Planning*.
 — *Planification du Développement (Tiers-Monde, Cahiers, P. U. F., 1962)*.
- NESCO. — Étude et pratique de la planification (*Revue Internationale des Sciences Sociales*, Vol. XI, n° 3, 1959).
- ZALESKI E., NOWICKI A., BEAUCOURT C., PEJOVICH S. — *Planification et analyse économique* (Paris, ISEA, 1964).

V. — INVESTISSEMENTS ET CHOIX DES TECHNIQUES

- BETTELHEIM Ch. — On the Problem of Choice between Alternative Investment Projects (*Soviet Studies*, juillet 1950).
 — Partie II : *Studies in the Theory of Planning* (Asia Publishing House, Bombay, 1959).
 — *Choix et efficacité des investissements* (Textes du Colloque franco-polonais réunis par... Ed. Foulon, Paris, 1963).
- DOBB M. — *Essays on Economic Growth and Planning* (Routledge & Kegan, Londres, 1960).
 — A Note on the So-called Degree of Capital-Intensity of Investment in Under developed Countries (in *Economic Theory and Socialism* (Dobb M.), Routledge & Kegan, Londres, 1954).
 — Some Theoretical Problems in Planning Economic Development (in *Marxism Today*, fév. 1961, Londres).
- CHAKRAVARTY S. — *The Logic of Investment Planning* (North Holland Publishing Company, Amsterdam, 1959).
- FROIS Abraham. — *Essai sur les problèmes d'investissement en pays sous-développés* (Sedes, Paris, 1962).
- GALENSON W. et LEIBENSTEIN H. — Investment Criteria. Productivity and Economic Development (*Quarterly Journal of Economics*, août 1955).
- HAAVELMO T. — *A Study in the Theory of Investment* (University of Chicago Press, Chicago, 1960).
- I. S. E. A. — *Économies des Démocraties Populaires, Critères des Choix de l'Investissement en U. R. S. S.* (Cahiers, Série G, n° juil. 1959).
- I. S. E. A. — *Les problèmes de l'investissement dans les pays d'outre-mer* (Cahiers, série F², Paris, 1961).
- MILLIKAN M. F. (éd.). — *Investment Criteria and Economic Growth* (Cambridge, Mass., MIT, 1955).
- MARGHIN S. A. — *Approaches to Dynamic Investment Planning* (Amsterdam, N. H. P. C., 1963).
- MASSE P. — *Le Choix des Investissements* (Dunod, Paris, 2^e édition, 1964).

- SEN A. K. — *Choice of Technics : An Aspect of the Theory of Planned Economic Development* (Blackwell, 1960).
- SMITH V. L. — *Investment and Production* (Cambridge, Mass. H. U. P., 1961).
- STREIDLIN S. G. — *The Time Factor in Capital Investment* (International Economic Papers, 1951).
- UNION INTERNATIONALE DES PRODUCTEURS ET DISTRIBUTEURS D'ÉNERGIE ÉLECTRIQUE. — *Critères économiques du choix des Investissements* (Colloque International, Lisbonne, 1960) (Paris, 1960).
- VAIDYNATHAN A. — A Survey of the Literature on Investment Criteria (*Indian Economic Journal*, oct. 1956).
- ZAUBERMAN A. — The Soviet and Polish quest for a criterion of investment efficiency (in *Economica*, août 1962).

VI. — EMPLOI

- ARDANT G. — *Le Monde en friche* (P. U. F., 1959).
- BHATT V. V. — *Employment and Capital Formation in Underdeveloped Economies* (Bombay, Orient Longmans, 1960).
- BETTELHEIM Ch. — *Théories Contemporaines de l'Emploi* (C. D. U.).
- BUREAU INTERNATIONAL DU TRAVAIL (Genève). — *Why Labour Leaves the Land* (1960).
— *Les Objectifs d'Emploi dans le Développement Économique* (1961).
- GILL K. S. — Surplus Manpower as a Source of Capital (*Economic Weekly*, Bombay, juillet 1958).
- RAJ K. N. — *Employment Aspect of Planning in Underdeveloped Countries* (Nation. Bank of Egypt, Cairo, 1957).
- SEN A. K. — Unemployment, Relative Prices & Saving Potential (*Indian Economic Journal*, août 1957).

EXPÉRIENCES HISTORIQUES

I. — L'U. R. S. S.

- BATYREV V. — *La monnaie et sa fonction de mesure de la valeur dans l'édification du communisme* (Dengi ikred, 1963, 12).
- BERGSON, KUZNETS (ed.). — *Economic Trends in the Soviet Union* (Cambridge, Mass., H. U. P., 1963).
- BERRI L., KOTZVOG F., CHATALINE S. — *Essai de calcul d'une balance provisionnelle expérimentale interbranches pour 1962* (Plan. Khoz., 1962, 9).

- BAYKOV A. — *The Development of the Soviet Economic System* (Londres, 1950).
- BETTELHEIM Ch. — *La planification Soviétique* (Éd. Rivière, 1945).
— *L'Économie Soviétique* (Sirey, 1950).
- BOBROWSKI C. — *Formation du système soviétique de planification* (Mouton & Co., La Haye, 1956).
- BOGATCHEV V. — *Le perfectionnement de la structure de la production industrielle et la planification des investissements* (Vopr. Ekon., 1963, 2).
- BOLARSKI A. — *Méthodes mathématiques de mesure des dépenses totales de travail* (Vest. Stat., 1963, 4).
- BORDAZ. — *La Nouvelle Économie Soviétique, 1953-1960* (1961).
- CHEPTULINE A. P. — *Problèmes de l'action de la loi de correspondance entre les rapports de production et le caractère des forces productives* (Vopr. Filos., 1962, 7).
- DADAYAN V. — *Construction d'un schéma de balance économique interbranches* (Vopr. Ekon., 1962, 8).
- DOBB M. — *Soviet Economic Development since 1917* (Londres, Routledge and Kegan, 1947).
- EFIMOV A. — *Problèmes de changements structurels dans l'industrie de l'U. R. S. S.* (Plan. Khoz., 1961, 10).
— *Problèmes théoriques et pratiques de l'introduction des balances intersectorielles dans la planification* (Plan. Khoz., 1963, 5).
- EIDELMAN M. — *Problèmes méthodologiques de bilan, exposé des relations intersectorielles* (Vestn. Stat., 1963, 5).
— *La balance interbranches des dépenses de travail et sa signification économique* (Sotes. Trud., 1963, 2).
- ERLICH A. — *The Soviet Industrialisation Debate, 1924-1928* (Harvard University Press, 1960).
- GARVY G., BERNARD Ph. — *Planification, banque et gestion économique en U. R. S. S.* (Paris, ISEA, G, 18, 1963).
- HOLZMAN F. — *Readings in the Soviet Economy* (Rand Mc Nally, Chicago, 1962).
- I. S. E. A. — *Les méthodes actuelles soviétiques de planification* (Cahiers, Série G, n° 7, 1959).
— *Rationalité et croissance économiques soviétiques* (Cahiers, Série G, n° 9, 1960).
- INSTITUT DE RECHERCHE DU GOSPLAN. — *La méthode des balances intersectorielles, la planification et l'analyse économique* (Compte rendu d'un séminaire, mars 1963) (Plan. Khoz., 1963, 5).
- KOCHOUTA, A. — *Le problème de la détermination de la valeur et des prix des produits sous le socialisme* (Ekon. Naoaki, 1961, 4).

- KOVALEV N. — *Quelques problèmes de la construction des balances interbranches en nature* (Vopr. Ekon., 1963, 5).
- KURSKY A. — *Some Questions of Improvement of Planning in the U. S. S. R. (Problems of Economics, N. Y., jan. 1959).*
- LAVIGNE M. L. — *Le Capital dans l'Économie Soviétique* (SEDES, Paris, 1961).
- LENINE V. — *Le Développement du Capitalisme en Russie* (Éditions Sociales, Paris).
- MEDVEDEV V., KOLETKIN V. — *La répartition selon le travail et la loi de la valeur* (Vopr. Ekon., 1962, 3).
- MEDVEDEV V. — *Fondements objectifs et forces de la stimulation matérielle* (Ekon. Naouki, 1963, 6).
- NEMTCHINOV V. — *Les contours essentiels d'un modèle de formation planifiée des prix* (Vopr. Ekon., 1963, 12).
— *Le développement de la balance interbranches en un modèle de plan économique* (Plan. Khoz., 1963, 6).
- NOTKINE A. — *Les taux et les proportions de la reproduction élargie en période d'édification générale du communisme* (Plan. Khoz., 1961, 12).
- NOVE A. — *The Soviet Economy* (Londres, 1961).
- SEIDEL H. — *La signification des modèles dans l'analyse économique* (Wirtschaft-Wissenschaft, 1963, 7).
- SPULBER Nicolas. — *Foundation of Soviet Strategy for Economic Growth (Selected soviet essays 1924-1930)* (Bloomington, Indiana University Press, 1964).
- STRUMILINE S. — *L'U. R. S. S. du féodalisme au communisme* (*Recherches Internationales*, Cahier 27, Paris, 1961).
- STROUMILINE S. — *A propos des proportions optimales* (Plan. Khoz., 1962, 6).
— *Stimulants matériels et planification en U. R. S. S.* (Plan. Khoz., 1963, 3).
- TCHERNIAK Y. — *Donner aux Sovnarkhoz un système automatisé d'information* (Plan. Khoz., 1963, 8).
- TOURETSKI S. — *Le développement des forces productives et les rapports marchands et monétaires* (Vopr. Ekon., 1961, 12).
- TOURETSKI Ch. — *Les dépenses socialement nécessaires, le produit additionnel et les prix* (Finansy S. S. S. R., 1963, 11).
- WALBROECK J., CHAMBRE H., NOVOZHILOV V. V., FISZEL H. — *Rationalité et calcul économique en U. R. S. S.* (Paris, ISEA, 1964).
- ZALESKI Eugène. — *Planification de la croissance et fluctuations économiques en U. R. S. S. (Tome 1 : 1918-1932)* (Paris, Sedes, 1962, 372 p.).

ZOTOVA L., BAZANOVA V. — *Stimulation matérielle et objectifs élevés du plan* (Plan. Khoz., 1963, 10).

II. — LA CHINE

ADLER S. — *The Chinese Economy* (Monthly Review, N. Y., 1956).

BARTOLI H. — Économie chinoise (*Esprit*, janv.-fév. 1959).

BETTELHEIM Ch. — La Croissance économique en Chine (*Cahiers Internationaux*, n° 102, fév. 1959).

— L'Industrialisation de la Chine Populaire (in « *Le Régime et les Institutions de la République Populaire Chinoise* », Centre d'Études des Pays de l'Est, Institut Solvay, Bruxelles, 1960).

BETTELHEIM Ch., CHARRIÈRE J. et MARCHISIO H. — *La construction du socialisme en Chine* (Collection « Économie et Socialisme », F. Maspero, Paris, 1965).

BETTELHEIM Ch., DUMONT R. et autres. — *China Shakes the World Again* (Monthly Review Press, N. Y., 1959).

BETTELHEIM Ch., NOIROT P. et autres. — *L'Économie du Socialisme en Chine Populaire* (Économie Appliquée, n° spécial, I. S. E. A., n° 3, 1960).

ÉTIENNE G. — *La Voie Chinoise* (Tiers Monde, Collection, P. U. F., 1962) (L'ouvrage contient une bonne bibliographie).

CHAO KUO-CHUM. — *Agrarian Policy of the Chinese Communist Party, 1921-1959* (Bombay, 1960).

CHON-MING LI. — *Economic Development of Communist China* (Berkeley, University of California Press, 1959).

CHOU EN LAI. — *Report on the Proposals for the Second Five-Year Plan, 1958-1962* (Hsinhua News Agency Release).

CLAIRMONTE F. — The Chinese and Indian Land Problems : Divergent Approaches (*Malayan Economic Review*, avril 1960).

DUMONT R. — *Révolution dans les Campagnes chinoises* (Le Seuil, 1957).

HOLLISTER W. W. — *China's Gross National Product and Social Accounts 1950-1957* (Glencoe, The Free Press, 1958).

HUGHES T. J. et LUARD D. E. — *The Economic Development of Communist China, 1949-1958* (Londres, 1959).

HUGHES T. J. et LUARD D. E. — *Développement économique de la Chine Communiste, 1949-1960* (traduction française) (Éd. Ouvrières, Économie et Humanisme, Paris, 1962).

LAVALLÉE L. et autres. — *Économie de la Chine Socialiste* (Genève, 1957).

LI FOU TCHOUN. — *Rapport sur le Premier Plan Quinquennal pour le Développement de l'Économie Nationale de la République Populaire de Chine* (Éditions en Langues Étrangères, Pékin).

III. — DÉMOCRATIES POPULAIRES

BALASSA Bela A. — *The Hungarian experience in economic planning. A theoretical and empirical study* (New Haven, Yale University Press, 1959, 287 p.).

BANETH Jean. — *La planification économique en Hongrie, 1950-1954*, s. I., 1957 (Thèse I. E. P., Paris, 1957, sous la direction de J. Marczewski).

BJERNE Petter J., BOBROWSKI Czeslaw, CAIRNCROSS Alec, GROSSMAN Gregory, GIAPPICHELLI Torino. — *La planification en cinq pays de l'Europe Occidentale et Orientale* (Norg., P. B., Youg., Pol., U. R. S. S.) (Paris, L. G. D. J., 1962).

DOCUMENTS BIBLIOGRAPHIQUES. — *Plnowanie Gospodarki Narodowej Wolce Ludowej* (Varsovie, 1964).

FISEC Drago. — *La planification économique en Tchécoslovaquie. Dix-sept années d'expérience* (1945-1962) (Prague, Orbis, 1962).

GROSSMAN Gregory. — *Value and plan. Economic calculation and organization in Eastern Europe* (Berkeley, Los Angeles, University of California Press, 1960).

I. S. E. A. — *Économie des Démocraties Populaires. Textes et analyses* (Cahiers, série G, Paris).

KORNAI Janos. — *Overcentralisation in economic administration. A critical analysis based on experience of Hungarian light industry* (Londres, Oxford University Press, 1959, 236 p.).

MICHAL Jan M. — *Central Planning in Czechoslovakia organisation for growth in an economy* (Stanford University Press, 1960).

MONTIAS John Michael. — *Central Planning in Poland* (Newhaven, Londres, Yale University Press, 1962, 410 p.).

POUNDS H. J. G. and SPULBER N. (ed.). — *Resources and Planning in Eastern Europe* (Indiana University, 1957).

ROUSTANG G. — *Développement économique de l'Allemagne Orientale* (Paris, Sedes, 1963).

STOLPER W. — *The structure of East Germany Economy* (H. U. P., Cambridge, Mass., 1960).

IV. — CUBA

ARNAUD J. — *Cuba et le Marxisme* (Nouvelle Critique, n° 139, 1962).

- BETTELHEIM Ch. — *La Planification cubaine (Recherches Internationales, janv. 1963).*
- BETTELHEIM Ch. — *Cuba en 1965 : résultats et perspectives économiques (Économie et Politique, n° 132, juillet 1965, p. 67-90).*
- BOTI R. — *Le Plan de Développement Économique à Cuba (Cuba Socialista, n° de septembre 1962).*
- CUBA SOCIALISTA. — *La enseñanza tecnológica Universitaria en nuestro desarrollo economico (n° d'avril 1962).*
- DUMONT R. et COLEOU J. — *La Réforme agraire à Cuba (Tiers-Monde, Études, P. U. F., 1962).*
- ÉDITIONS SOCIALES — *Cuba (ouvrage collectif, 1962).*
- GARCIA F. et NOYOLA J. — *Principales Objectivos de nuestro Plan Economico hasta 1965 (Cuba Socialista, n° de septembre 1962).*
- HUBERMAN L. et SWEETZY P. — *Cuba : The Anatomy of a Revolution (Monthly Review Press, N. Y., 1960) (Traduit en espagnol, Paris, 1962).*
- MONTHLY REVIEW. — *An Independent Socialist Magazine (Une série des Études sur Cuba depuis 1959, Ed. Leo Huberman et P. Sweezy, N. Y.).*
- MENENDEZ CRUZ A. — *Problemas de la Industria Azucarera (Cuba Socialista, n° août 1962).*
- MORRAY J. P. — *The October Revolution in Cuba (Monthly Review Press, février 1963).*
- ROCA Blas. — *The Cuban Revolution (New Century Publishers, N. Y., 1961).*

V. — L'INDE

- BETTELHEIM Ch. — *L'Inde Indépendante (A. Colin, 1962).*
 — *Emploi et investissements dans l'économie planifiée (C. D. U., 1958).*
 — *Partie II : Studies in the Theory of Planning (Asia Publishing House, Bombay, 1959).*
- Economic development and cultural change.* — *Problems of Indian Economic Growth (Chicago, Vol. VII, n° 3, 1959).*
- GADGIL D. R. — *Planning and Economic Policy in India (2^e édition, Bombay, Asia Publishing House, 1962).*
- LEWIS J. P. — *Quiet Crisis in India (Washington, Brookings Institution, 1962).*
- MALENBAUM Wilfred. — *Prospects for Indian Development (Londres, Allen et Unwin, 1962).*
- NARAYAN Shriman. — *Trends in Indian Planning (Bombay, Asia Publishing House, 1962).*

- PLANNING COMMISSION, GOVERNMENT OF INDIA. — *The First Five-Year Plan*.
— *The Second Five-Year Plan*.
— *The Third Five-Year Plan*.
— *Report on the Fulfilment of the Five-Year Plan*.
— *Papers Relating to the Formulation of the Second Five-Year Plan*.
- RANGNEKAR D. K. — *Poverty and Capital Development in India* (Oxford Univ. Press, Londres, 1958).
- REDDAWAY W. B. — *The Development of the Indian Economy* (Allen & Unwin, Londres, 1962).
- ROSENSTEIN-RODAN P. N. — *Capital Formation and Economic Development* (Londres, Allen & Unwin, 1964).
- SANCE J. — *A Demonstration Plan Model for India* (Asia Publishing House, Bombay, 1960).
- SUBRAMANIAN S. — *Die Wirtschaftsentwicklung Indiens 1951-1961* (Tübingen, J. C. B. Mohr, Paul Siebeck, 1965).
- THORNER D. and A. — *Land and Labour in India* (Asia Publishing House, Bombay, 1962).
- VAKIL C. N. et BRAHMANAND P. R. — *Planning for an Expanding Economy* (Bombay, 1956).
- VAKIL C. N. — *Poverty and Planning* (Bombay, New Delhi, Calcutta, Madras, Allied Publishers Ltd, 1963, 375 p.).

Table

1. QU'EST-CE QUE LA PLANIFICATION SOCIALISTE?	5
I. LES CONDITIONS DE LA PLANIFICATION SOCIALISTE.....	9
II. LES CARACTÈRES GÉNÉRAUX DE LA PLANIFICATION SOCIALISTE	12
1. Les objectifs et les priorités.....	12
2. La coordination des objectifs	14
CONCLUSION	15
2. LOI DE LA VALEUR ET CONSTRUCTION DU SOCIALISME	17
L'ORGANISATION INTERNE DU SECTEUR SOCIALISTE.....	21
SUJETS ÉCONOMIQUES ET SUJETS JURIDIQUES.....	22
INTERDÉPENDANCE ET INTÉGRATION DES FORCES PRODUCTIVES	23
QUELQUES CONSÉQUENCES DE L'ANALYSE PRÉCÉDENTE.....	24
LE SYSTÈME DES PRIX	25
3. LA PROBLÉMATIQUE DU « SOUS-DÉVELOPPEMENT »	26
I. LA DESCRIPTION BOURGEOISE DU « SOUS-DÉVELOPPEMENT » ET SA CRITIQUE	27
II. LA RÉALITÉ DE LA DÉPENDANCE, DE L'EXPLOITATION ET DU BLOCAGE DE L'ÉCONOMIE DES PAYS A FAIBLE NIVEAU DE VIE	31
A. La dépendance.....	31
1. La dépendance politique	31
2. La dépendance économique	32
B. L'exploitation	35
1. L'exploitation financière.....	35
2. L'exploitation commerciale	36
CONCLUSIONS : LES CONDITIONS DU PROGRÈS ÉCONOMIQUE ET SOCIAL	43
4. LES EXIGENCES DE LA LUTTE CONTRE LE « SOUS-DÉVELOPPEMENT »	45
LES OBJECTIFS DE LA LUTTE CONTRE LE SOUS-DÉVELOPPEMENT.....	47
RÔLE ÉCONOMIQUE DOMINANT DE L'ÉTAT.....	47
INDÉPENDANCE DU COMMERCE EXTÉRIEUR	48
PRIMAUTÉ DE L'ACCUMULATION NATIONALE	49
IMPORTANCE DES CADRES POLITIQUES	52
LA PARTICIPATION DES MASSES.....	53

5. LE SURPLUS ÉCONOMIQUE FACTEUR DE BASE D'UNE POLITIQUE DE DÉVELOPPEMENT	57
I. LA NOTION DE « SURPLUS ÉCONOMIQUE »; SON IMPORTANCE THÉORIQUE ET PRATIQUE	57
DE LA NOTION DE « SURPLUS AGRICOLE » A LA NOTION DE « SURPLUS ÉCONOMIQUE »	58
LES TENDANCES DE LA PENSÉE ÉCONOMIQUE ET LA NOTION DE « SURPLUS »	61
NÉCESSITÉ DE DÉFINITIONS PRÉCISES	64
a) <i>La notion de surplus économique chez Marx</i> ..	65
b) <i>P. Baran et les définitions du surplus économique</i> ..	66
II. LES DÉFINITIONS DU SURPLUS ÉCONOMIQUE. LES NOTIONS PROPOSÉES	67
a) <i>Le surplus économique courant (S. E. C.)</i>	67
b) <i>Le surplus courant disponible pour le développement</i>	70
c) <i>Surplus utilisé au développement</i>	72
REMARQUES FINALES	78
III. L'UTILISATION DU SURPLUS, SA CROISSANCE ET SON RÔLE DANS LE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE	81
1. L'utilisation du surplus et ses conséquences sur le produit social disponible et sur le volume du surplus futur	81
2. Que devient le surplus disponible pour le développement?	86
Réflexion sur l'utilisation optimale du surplus	91
a) <i>Continuité du développement économique et recherche technique</i>	93
b) <i>Dépenses d'éducation</i>	95
c) <i>Deux conceptions du « surinvestissement »</i> ..	95
d) <i>Les facteurs de croissance autonome</i>	96
6. QUELQUES PROBLÈMES ESSENTIELS DE LA PLANIFICATION A LONG TERME	99
I. PROBLÈMES THÉORIQUES	99
A. <i>Nécessités de calculs économiques d'ensemble</i> ..	99
B. <i>Nécessité d'une perspective à long terme</i> ...	100
C. <i>Investissements de rationalisation et de modernisation</i>	101
D. <i>Problèmes de l'emploi</i>	102
E. <i>Le niveau de consommation</i>	104
F. <i>Considérations sociales</i>	106
G. <i>Investissements d'efficience inconnue</i>	107
II. PROBLÈMES PRATIQUES	108
A. <i>Nature des données nécessaires pour la planification à long terme</i>	108
B. <i>Problèmes d'ajustements</i>	110
C. <i>Nécessité d'une bonne gestion des ressources</i> ..	111
D. <i>Nécessité d'une mise en route progressive</i> ...	113
	191

7. LES TECHNIQUES DE LA PLANIFICATION	116
I. LES TECHNIQUES DE CONNAISSANCE	117
A. Les données à recueillir	118
1. Le domaine démographique	118
2. Le domaine de la production	119
3. Les données relatives au commerce extérieur..	119
4. Les données relatives aux ressources et aux emplois	119
5. La circulation des produits et la distribution des revenus	120
6. La connaissance des potentialités.....	121
B. Les méthodes d'obtention des données	122
C. Les méthodes de présentation des données ..	122
II. LES TECHNIQUES DE PRÉPARATION D'UN PLAN ÉCONO- MIQUE	127
A. Vue d'ensemble sur la préparation d'un plan de développement	128
1. Élaboration des directives	128
2. Élaboration du premier projet de plan ...	131
a) <i>Les tests de cohérence interne</i>	132
b) <i>Évaluation des équipements nécessaires</i> ..	135
c) <i>Les cohérences intermédiaires</i>	136
d) <i>Les cohérences ultérieures</i>	138
3. Élaboration des plans de branche	140
4. Mise en forme définitive du plan	143
B. Quelques-uns des grands problèmes d'élabora- tion d'un plan	149
La fixation du taux d'accumulation.....	149
Le problème du choix des techniques	151
Le repérage des goulots d'étranglement et leur élimination	153
Le problème des priorités du développement.	154
Le problème des prix et des salaires	156
III. LES TECHNIQUES DE MISE EN ŒUVRE D'UN PLAN ÉCONO- MIQUE	157
A. La mise en place des structures économiques et sociales nécessaires à la planification	158
B. Centralisation et décentralisation.....	164
C. Planification et gestion	166
D. Les formes de la gestion des entreprises	167
E. Les techniques de stimulation et de contrôle.	168
F. Les organismes de planification et leur rôle .	170
G. Les structures des organismes de planification..	170
Conclusion	174
8. BIBLIOGRAPHIE SÉLECTIVE SUR « PLANIFICA- TION ET DÉVELOPPEMENT »	175
Problèmes théoriques	175
Expériences historiques	183

ACHEVÉ D'IMPRIMER LE
7 JUIN 1971 SUR LES
PRESSES DE L'IMPRIMERIE
BUSSIÈRE, SAINT-AMAND (CHER)
QUATRIÈME TIRAGE :
16 500 A 23 500 EXEMPLAIRES

— N° d'édit. 155. — N° d'imp. 759. —
Dépôt légal : 2^e trimestre 1971.
Imprimé en France