Zeitschrift: Revue économique et sociale : bulletin de la Société d'Etudes Economiques et Sociales

Herausgeber: Société d'Etudes Economiques et Sociales

Band: 23 (1965)

Heft: 3

Buchbesprechung: Bibliographie

Autor: [s.n.]

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 12.07.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

Bibliographie

Les entreprises internationales [1]

Dans ce récent ouvrage, le professeur Martyn, de l'American University à Washington, s'efforce de combler une lacune importante de la littérature économique contemporaine: au cours des dernières années, les entreprises internationales (c'est-à-dire les entreprises dont l'activité de production et de vente s'étend sur plusieurs pays) se sont énormément développées: l'essor de Nestlé ou de Standard Oil of New Jersey en témoigne. Malgré le rôle énorme que jouent de telles entreprises dans l'économie mondiale (le pétrole, les détergents, les plastiques sont parmi leurs domaines d'activité quasi exclusifs), il semble que la littérature économique, à très peu d'exceptions près, ait négligé de les prendre en considération, soit dans la théorie des échanges et des paiements internationaux, soit dans la théotie du « management » et de la gestion des entreprises. Le livre du professeur Martyn vient fort heureusement combler cette lacune et fournit une source de renseignements précieux sur les entreprises internationales, sur les méthodes de gestion qu'elles utilisent et sur le rôle qu'elles jouent et l'importance qu'elles occupent dans divers pays.

Martyn est particulièrement bien placé pour traiter d'un tel sujet puisqu'il a derrière lui une longue carrière de directeur de plusieurs entreprises internationales parmi les plus importantes. Il est donc en mesure d'apporter à cette étude les fruits d'une longue expérience pratique et un nombre important d'exemples et d'illustrations tirés des entreprises pour lesquelles il a travaillé ou avec lesquelles il a été en contact.

La ligne dominante de cet ouvrage est une description de l'activité des entreprises internationales et des effets de cette activité sur l'économie des pays où elle s'exerce; l'auteur s'attache d'abord à montrer le rôle essentiel des entreprises internationales comme véhicule du transfert de l'information et de la connaissance, du « know-how » et de la technique, d'un pays à l'autre: quand une entreprise établit une nouvelle usine à l'étranger, elle apporte souvent dans le pays, non seulement des capitaux et des machines, mais aussi un bagage technique important représenté par des dessins et modèles de fabrication, des brevets et des licences, et par l'expérience même des ingénieurs et contremaîtres qui collaborent souvent à la mise en marche de nouvelles unités de production: un tel processus apparaît sous une forme particulièrement claire dans les industries où la technique joue un rôle essentiel et où la maison mère peut faire ainsi bénéficier toutes ses filiales des résultats de ses travaux de recherches.

---

[1] HOWE MARTYN: *International Business: Principles and Problems*, The Free Press of Glencoe, Macmillan/Crowell — Collier Publishing Co., 60, Fifth Avenue, New York 11, 1964, 285 p.

Le rôle de transporteur de connaissances et d'informations que jouent les entreprises internationales n'est cependant pas limité à l'aspect technique; Martyn montre, avec raison, que ce rôle s'étend à toutes les activités de l'entreprise et s'applique aussi bien à l'organisation des fonctions de vente et de comptabilité qu'aux fonctions techniques de production et de recherche. Cet auteur montre enfin que le rôle de l'entreprise internationale déborde son propre cadre et s'étend à plusieurs fonctions complémentaires, quoique exercées par des entreprises indépendantes: il montre, à ce propos, que le développement d'entreprises américaines de production et de vente en Europe occidentale a eu pour conséquence un développement parallèle des entreprises de publicité, des fiduciaires, etc.; le développement des sociétés de publicité américaines, à son tour, n'a pas été sans effets sur les entreprises européennes de la branche et est probablement à la base des transformations profondes que l'on peut constater actuellement dans cette industrie.

Malgré les qualités profondes de cet ouvrage, la grande expérience des affaires internationales que l'auteur a concentrée dans ces pages et les exemples fort pertinents et nombreux qui viennent appuyer les idées du professeur Martyn, ce livre laisse le lecteur quelque peu sur sa faim et cause un certain sentiment d'insatisfaction: cette situation est probablement due au fait que l'auteur semble avoir de la peine à choisir le « genre littéraire » dans lequel il entend placer son ouvrage: parfois, il se veut descriptif et, parfois, il se veut normatif; parfois, il se veut micro-économique et s'attache aux problèmes de gestion de l'entreprise et, parfois, il se veut macro-économique et étudie les rapports de l'entreprise avec son milieu économique et politique. Alors que chacun de ces points de vue étudié séparément est valable en soi, leur mélange empêche l'auteur de traiter aucun d'entre eux en profondeur et conduit à une certaine superficialité et à certaines faiblesses de raisonnement.

Etant donné l'importance du sujet traité par Martyn et l'absence quasi complète d'autres documents sur ce thème, la lecture de cet ouvrage s'impose à tous ceux qu'intéressent les problèmes d'économie internationale et de gestion des entreprises internationales.

R. KÜNZLI.

Les groupes d'intérêts dans la vie politique italienne [1]

Ce n'est que récemment que l'attention de la science politique s'est portée sur le rôle joué dans la vie politique italienne par les groupes d'intérêt. Depuis le congrès de 1960 de la Démocratie chrétienne, où le problème a été soulevé au grand jour, la question est devenue un sujet d'actualité. Le plus souvent, l'activité des groupes d'intérêt est considérée comme un phénomène pathologique, en raison de la faiblesse des Pouvoirs constitutionnels.

L'ouvrage de La Palombara est la première étude d'ensemble de l'activité politique des groupes d'intérêt italiens. (L'auteur préfère le terme « groupe d'intérêts » à celui de « groupe de pression », parce qu'il ne préjuge pas du mode d'intervention.) La Palombara étudie depuis longtemps la vie politique italienne; de plus, son analyse repose sur de multiples interviews de personnalités politiques et de dirigeants des diverses organisations intervenant dans le processus politique. Son étude porte tout particulièrement sur deux organisations dont le rôle est essentiel pour comprendre la vie politique italienne,

[1] J. LA PALOMBARA: *Interest Groups in Italian Politics,* Princeton University Press, Princeton, New Jersey, Ed. Quinn & Boden Cy, Inc. Rahway, N.J. USA, 1964.

Confindustria, la Confédération générale de l'industrie italienne, et l'« Action catholique », l'organe laïque du catholicisme italien.

La Palombara présente d'abord le contexte social et économique de la vie politique italienne, la rapidité du rythme de changement économique, le chômage et le déséquilibre démographique, la dualité culturelle et économique Nord-Sud, sa stratification sociale et les phénomènes d'urbanisation et de migrations.

Il décrit ensuite la culture politique italienne et la structure du gouvernement, avant de faire un inventaire détaillé des groupes d'intérêts et d'analyser leurs modes de communications et d'interactions.

Arrivant au cœur de son sujet, l'auteur analyse l'intervention des groupes d'intérêts dans les processus législatif et administratif. Les milieux industriels, par exemple, qui doivent compter avec une opinion publique généralement hostile, ne réussissent guère à faire représenter ouvertement leurs intérêts à la Chambre des députés et recourent plutôt au « lobbying » ou à divers procédés à la limite de la corruption. Leur intervention dans le processus administratif relève de ce que l'auteur nomme « clientela », c'est-à-dire une relation structurée et quasi formalisée entre une division de l'administration publique et un groupe d'intérêts, de laquelle les deux parties retirent des avantages évidents. Les liens qui unissent le Ministère de l'industrie et du commerce et Confindustria sont typiques de la « clientela ». L'intervention de l'Action catholique, par contre, repose beaucoup plus sur son influence au sein de la DC, et La Palombara utilise ici l'expression de «parentela».

En conclusion, relevons que cette intéressante étude est écrite dans un style agréable et qu'elle est pourvue d'un index détaillé.

R. KÜNZLI.

La classe dirigeante italienne [1]

Dans cet ouvrage, le professeur Meynaud étudie l'intervention des groupements non politiques dans le processus politique. Le point de départ de l'étude est un rapport présenté à l'Association française de sciences politiques, à l'occasion d'une table ronde sur le thème de « La classe dirigeante, mythe ou réalité ? ». L'un des buts de Meynaud est de vérifier si le concept de classe dirigeante est valable ou si, au contraire, il convient de parler de classes dirigeantes, intervenant sans unité d'action et d'objectifs dans diverses sphères de l'activité politique.

Adoptant dans une première partie le schéma d'analyse de Raymond Aron, l'auteur brosse un tableau fort intéressant de catégories présumées dirigeantes et susceptibles de jouer un rôle déterminant dans la vie politique. Il passe en revue tour à tour le personnel politique, les catégories influençant le personnel politique et les catégories agissant sur l'opinion. Notons au passage quelques remarques. Le personnel politique italien, à l'exception de quelques personnalités de grande envergure, ne semble pas posséder les qualifications nécessaires pour remplir les tâches qu'entraîne la gestion d'un Etat moderne. Examinant les « idées reçues » à l'égard de la bureaucratie (méridionalisation, politisation et médiocrité de la fonction publique, multiplication des cumuls, vénalité des agents publics, impopularité des services administratifs), Meynaud se montre également sévère dans son jugement. Il relève que l'image de Confindustria est très défavorable dans l'opinion publique, en raison du rôle joué par les milieux industriels pendant la période fasciste. Il examine

[1] JEAN MEYNAUD: *Rapport sur la Classe dirigeante italienne,* Etudes de Sciences politiques 9, 1964.

aussi le rôle primordial joué par le Vatican dans la vie politique italienne, par l'intermédiaire de l'Action catholique et de la Démocratie chrétienne.

Dans une seconde partie, Meynaud évalue le poids respectif des différentes catégories dirigeantes. Il conclut que les catégories influentes dans la vie politique sont les pouvoirs religieux et industriels alors que le pouvoir syndical, affaibli par ses divisions et son affiliation aux partis, ne joue qu'un rôle secondaire. Le degré élevé de politisation est d'ailleurs caractéristique de la vie sociale italienne en général.

Après avoir examiné les causes et la signification de l'« apertura a sinistra » et le changement du rapport des forces au sein des partis, Meynaud en vient à la controverse de la ou des classes dirigeantes. Son examen des arguments invoqués, l'absence d'homogénéité dans la provenance sociale, le manque d'unité dans les objectifs de l'intervention, le manque d'organisation, semblent valider la thèse des classes dirigeantes, bien que Meynaud, adoptant une position légèrement doctrinaire, conclue à la thèse opposée.

En conclusion, soulignons la rigueur du cadre d'analyse et l'intérêt de la première partie.

R. KÜNZLI.

Recherche scientifique [1]

Le professeur R. Gœtz-Girey et l'Institut d'administration des entreprises de l'Université de Paris ont certainement fait œuvre utile en publiant en une courte brochure une série de conférences consacrées aux aspects économiques et sociaux de la recherche scientifique et du progrès technique; des personnalités aussi connues que E. Hirsch de l'Euratom, M. Ponte du CRS et A. Barrère de l'Université de Paris, pour ne citer que trois noms, ont participé au cycle de conférences qui a servi de base à cette publication.

L'avantage d'une telle série de conférences est d'attirer l'attention du lecteur sur les nombreux problèmes économiques et sociaux que pose le développement scientifique et technique des pays européens et l'intégration de ce développement dans les économies nationales. A ce point de vue, l'exposé de Pierre Piganiol, intitulé « Est-il possible d'évaluer les dépenses et les résultats de la recherche en Europe ? », est particulièrement intéressant; l'auteur y souligne en effet les nombreux problèmes théoriques et pratiques que pose la mesure, même approchée, des efforts réalisés en Europe sur le plan de la recherche scientifique et technique et des résultats obtenus ou espérés grâce à de tels efforts; il souligne également les avantages importants qu'il y aurait à améliorer la connaissance statistique de tels paramètres, en particulier en ce qui concerne les planifications nationales.

J.-R. BUGNION.

L'aide alimentaire et les autres formes d'utilisation des excédents de produits agricoles [1]

En raison du caractère permanent du problème de la faim, la FAO a proposé d'organiser une campagne mondiale contre la faim qui a été lancée le 1er juillet 1960. Cette campagne,

[1] *Aspects économiques et sociaux du Progrès technique et de la Recherche scientifique,* Dunod, Paris, 1964, 101 pages.

[2] Publication de la FAO, Rome, 1964.

à laquelle participent les populations de tous les pays, ainsi que les Nations Unies, vise en particulier à attirer l'attention de l'opinion publique qui permettrait, par un effort massif, de trouver à ce problème une solution générale.

On a constaté ces dernières années un accroissement des excédents agricoles dans les pays industrialisés. Ce phénomène s'explique:

— par une forte amélioration de la productivité agricole;
— par une mise en train de politiques nationales de stabilisation des prix et de mesures protectrices de l'agriculture;
— par l'insuffisance du développement du pouvoir d'achat des pays en voie de développement, qui a eu pour conséquence de limiter l'expansion de leur demande d'importation de produits agricoles.

En 1962, les Nations Unies et la FAO ont pris la décision d'instituer un Programme alimentaire mondial (PAM) qui, à la demande des pays intéressés:

— leur fournit des réserves alimentaires d'urgence;
— favorise chez eux l'alimentation scolaire et préscolaire;
— exécute des projets pilotes utilisant des produits alimentaires pour faciliter le développement économique et social de ces régions défavorisées.

Le PAM a un caractère expérimental d'une durée limitée (1963-1966); il fonctionne à l'aide de deux organes principaux:

— un comité intergouvernemental ONU/FAO; ce comité contrôle le programme et veille à ce que les activités soient menées conformément aux principes de la FAO;
— un comité administratif mixte ONU/FAO est chargé de l'élaboration et de l'évolution du programme, des opérations effectuées, et des dispositions administratives.

Les ressources du PAM comprennent les contributions promises en espèces, en produits et en services. A l'origine, les contributions devaient atteindre 100 millions de dollars; celles-ci ne représentent en fait que 75 % de ce minimum fixé, ce qui impose certaines souplesses au comité administratif, pour la bonne marche du programme.

L'aide alimentaire est organisée selon deux méthodes:

1. La méthode par « programme » qui consiste à permettre aux pays bénéficiaires de l'utiliser pour lutter contre les pressions inflationnistes et de renforcer leurs plans de développement. Ces pays peuvent ainsi réserver une part accrue des devises qui leur étaient nécessaires à l'importation de produits alimentaires, pour acheter des biens d'équipement et de production. Il en résulte: une augmentation de leurs investissements; une augmentation de leurs exportations; une amélioration du niveau des revenus intérieurs et de l'emploi.
2. La méthode par « projet » qui consiste à fournir des disponibilités alimentaires comme dons de subsistance:

— soit à des travailleurs employés à des projets d'investissement exigeant beaucoup de main-d'œuvre;
— soit pour permettre certains changements de structures (réforme agraire, par exemple).

Les effets de l'aide alimentaire sont les suivants:

A. Pour les pays bénéficiaires; elle leur permet:

1. de faire face à des situations critiques;

2. d'éviter les fluctuations de prix excessifs provenant des fluctuations des disponibilités locales en denrées alimentaires;
3. d'éviter la hausse exagérée des prix qu'entraîne une augmentation de la demande lors de la réalisation de programme de développement, par exemple.

B. Pour les pays donateurs: jusqu'ici, l'aide alimentaire a été considérée comme un moyen d'utiliser de façon constructive les excédents involontaires. De nos jours, une nouvelle théorie se développe dans le sens d'une internationalisation de l'effort mondial d'aide alimentaire. Pour cela, les pays développés devraient constituer un stock commun de leurs excédents agricoles, ce qui aurait le grand avantage d'assurer cette aide d'une façon permanente, et non plus par à-coups. Le pays bénéficiaire saurait ainsi longtemps à l'avance les quotas qui lui seraient régulièrement impartis et pourrait mieux programmer ses besoins en fonction de ces quotas.

En conclusion, pour qu'une aide alimentaire soit efficace, il faut qu'elle porte sur une large gamme de produits, que sa continuité soit assurée et qu'elle soit administrée efficacement.

Il serait donc recommandable que soit constitué *un pool de denrées pour l'alimentation humaine et animale*; les avantages de ce pool sont évidents: coordination dans les envois d'aide, élaboration et réalisation en commun par les pays donnateurs, de projets de développement dans les pays pauvres; économie de frais d'acheminement, de manutention, etc.

Dans les programmes d'utilisation des excédents, on distingue:

— des programmes bilatéraux;
— des programmes multilatéraux;
— un programme mondial

1. Programmes bilatéraux. Ce sont des transactions entre un pays donateur et un ou plusieurs pays bénéficiaires. Ainsi, les opérations bilatérales des Etats-Unis représentent à l'heure actuelle la majeure partie de l'aide alimentaire fournie dans le monde.

Ces programmes sont généralement formés d'accords à long terme, ce qui assure aux pays bénéficiaires la continuité dans leurs approvisionnements. Il ressort cependant d'une analyse des besoins des pays pauvres en produits alimentaires que 58 % des programmes, soit 723 millions de dollars, ont été fournis par des opérations de secours, à la suite de catastrophes naturelles.

Dans le cadre des programmes bilatéraux, il convient aussi de mentionner le Plan de Colombo qui consiste à vendre à des conditions de faveur, ou à octroyer simplement des dons. Les principaux pays donateurs sont: les Etats-Unis, l'Australie (blé, farine), le Canada (blé, froment) et les principaux bénéficiaires: Pakistan, Ceylan.

2. Les programmes multilatéraux. Ils assurent une plus grande diversité dans les fournitures disponibles pour l'aide. Or le fait de disposer d'une gamme plus étendue de produits permet de mieux adapter l'aide aux besoins spécifiques des pays bénéficiaires.

3. Programme mondial. Si l'expérience en cours avec le PAM donne de bons résultats, il est permis de penser qu'à l'avenir, la formation d'un pool de denrées alimentaires prendra de plus en plus d'importance, ce qui encouragera les pays pauvres à utiliser les ressources de ce pool comme capital de développement.

Notons enfin que, sur la base d'estimation de l'accroissement démographique, la 3e enquête mondiale de la FAO sur l'alimentation est parvenue à la conclusion qu'il faudrait, d'ici à 1975, *que les disponibilités alimentaires progressent de 35 °/o, rien que pour conserver*

à la population mondiale, son niveau alimentaire actuel (qui est pourtant insuffisant). Ce chiffre devrait s'élever à 80 % dans les pays en voie de développement pour que ceux-ci soient au niveau alimentaire des pays riches.

M. COLES.

Statistiques des métaux non ferreux [1]

La Metallgesellschaft, société allemande spécialisée dans le commerce des métaux non ferreux, publie chaque année une compilation statistique fort utile qui rassemble les principales données chiffrées concernant la production, la consommation, le commerce international et les prix des principaux métaux non ferreux. Les données sont détaillées par pays. Quelques pages d'introduction situent les principales tendances de l'évolution récente. En 1963, le fait important à relever pour les six principaux métaux non ferreux (aluminium, plomb, cuivre, zinc, étain et nickel) est le déséquilibre minime entre la production et la consommation, qui a provoqué des hausses de prix importantes. Une constatation intéressante, valable pour l'acier également, est la tendance vers l'emploi croissant de métaux légers au détriment des métaux lourds.

R. KÜNZLI.

Le développement économique en Europe orientale

Au cours de ces dernières années, l'intérêt de l'opinion occidentale pour le développement politique et économique à l'est du rideau de fer est allé en augmentant. Les velléités d'autonomie affirmées dans le passé récent par les pays satellites, la Roumanie en particulier, nous ont rappelé que l'Europe occidentale n'est qu'une partie de l'Europe. Plusieurs études publiées en 1964 et 1965 témoignent de l'intérêt accru pour les problèmes économiques de « l'autre Europe ». C'est à quelques-uns de ces ouvrages que les lignes suivantes sont consacrées.

La croissance industrielle

L'étude de Zaubermann [2] apporte une excellente analyse du développement de l'industrie dans les trois pays communistes de l'Europe centrale: la Pologne, la Tchécoslovaquie et l'Allemagne de l'Est.

Dans une première partie, intitulée « le mécanisme économique et la stratégie de la croissance industrielle », l'auteur présente le système de la planification centralisée propre au régime de l'économie « socialiste ». Calqué fidèlement sur le modèle soviétique, le système a sans aucun doute contribué à introduire dans ces pays un degré élevé de dynamisme industriel. Par la même occasion, il a révélé ses limitations. Basé sur une planification et un contrôle trop détaillés et trop centralisés, il a exigé une machinerie administrative lourde et susceptible d'engendrer de grossières erreurs de choix. S'appuyant sur des critères quantitatifs plutôt que monétaires, le système a eu tendance à favoriser le développement de la quantité au détriment de celui de la qualité. De plus, l'excès de centralisation a provoqué des réactions psychologiques de plus en plus négatives.

---

[1] *Tableaux statistiques* 1954-1963 : *Aluminium, plomb, cuivre, zinc, étain, cadmium, magnésium, nickel, mercure et argent,* Metallgeschaft AG, Frankfurt am Main, Reuterweg 14, septembre 1964.

[2] A. ZAUBERMANN: *Industrial Progress in Poland, Czechoslovakia, and East Germany,* 1937-1962, Oxford University Press, Londres, 1964.

A partir de 1955, les économistes communistes ont commencé à critiquer les défauts du système. Diverses réformes ont été introduites et sont encore en cours. Elles visent à revaloriser le rôle des groupements d'usines au sein d'une industrie, et par là, à décentraliser le processus de planification et de contrôle. D'autre part, de nombreux efforts ont été faits pour stimuler les cadres à tous les échelons de la gestion. La portée des critiques et des réformes en cours est considérable; en Pologne, par exemple, en vue de remédier à certains défauts inhérents au système de la planification centralisée, on étudie sérieusement l'opportunité de réintroduire certains mécanismes de marché, ce qui serait une hérésie majeure dans la doctrine marxiste stricte.

Après avoir présenté les nouvelles techniques de la planification, la stratégie de la croissance visant à une chaîne de déséquilibres moteurs et contrôlés, la formation de capital et le rythme des investissements, Zaubermann en vient, dans un second chapitre, aux problèmes de la main-d'œuvre. Il relève, en particulier, que ces pays ne sont nullement exempts des difficultés de pénurie ou de chômage que l'allocation centralisée de la main-d'œuvre devrait théoriquement supprimer.

Dans les quatre chapitres suivants, l'auteur étudie la croissance industrielle globale et le développement des trois secteurs de l'énergie, de la métallurgie et de l'industrie chimique.

La dernière partie est consacrée aux relations économiques internationales des trois pays intéressés. En pourcentage du commerce mondial, le commerce international de ces pays, en 1962, a atteint 1,4 % pour la Tchéquoslovaquie, 1,7 % pour l'Allemagne et 1,2 % pour la Pologne. En dollars par habitant, les chiffres sont respectivement de 300, 259 et 118, alors que les chiffres correspondants pour l'Allemagne de l'Ouest, la France, la Grande-Bretagne et l'Italie sont respectivement de 482, 331, 456 et 216. Zaubermann présente brièvement l'organisation du Comecon, qui est étudiée plus en détail dans les deux ouvrages passés en revue plus loin.

Le Conseil d'assistance économique mutuelle (Comecon)

L'étude de Kaser [1] sur les problèmes d'intégration des économies planifiées est divisée en deux parties.

Dans une première partie d'une centaine de pages, l'auteur présente un historique fouillé de l'Organisation. Fondé en 1949, en réplique au Plan Marshall et à la nouvelle Organisation européenne de coopération économique. le Comecon était une création bien plus politique qu'économique. De ce fait, les premières années d'existence furent caractérisées par une activité très réduite. Toutefois, au cours de la décennie passée, le cadre institutionnel fut de plus en plus utilisé et fut renforcé à diverses reprises pour faire face aux nouveaux objectifs réels. Le récit très vivant conduit le lecteur jusqu'aux discussions publiques de 1964, centrées sur le nationalisme roumain, dans le contexte de la dispute sino-soviétique.

Dans la seconde partie, l'auteur examine les réalisations et les problèmes courants du Comecon. Les activités de l'organisation peuvent être groupées en trois catégories:

La coopération technique est certainement l'objectif qui a été atteint avec le plus de succès. Réalisés sur une base très spécialisée, au sein de Commissions permanentes, les échanges d'informations techniques et scientifiques se sont poursuivis sans discontinuer, malgré les dissenssions politiques ou économiques.

---

[1] MICHAEL KASER: *Comecon, Integration Problems of the Planned Economies,* Oxford University Press, Londres, 1965.

Le *commerce* entre les pays membres s'est développé rapidement. Les efforts du Comecon ont tendu à organiser ce commerce sur une base multilatérale. Les résultats obtenus paraissent décevants parce que le problème clé de la formulation des prix n'a pas été résolu. La situation a bien changé depuis l'époque où l'Union soviétique exploitait les satellites par le mécanisme des termes de l'échange; mais les divers systèmes utilisés, généralement basés sur les prix mondiaux, ne donnent plus satisfaction.

Depuis 1962, la *spécialisation internationale* des pays « socialistes », par l'intermédiaire de la coordination des plans économiques, est devenu l'objectif premier du Comecon. Jusqu'à aujourd'hui cependant, les résultats ont été bien modestes.

L'étude d'Istvan Agoston [1] est une analyse excellente de l'organisation et des réalisations du Comecon. Après avoir décrit rapidement les caractéristiques des pays membres, le développement historique du Comecon et ses statuts, Agoston analyse les courants commerciaux entre les pays membres. Partant d'un niveau peu élevé, le commerce international des pays du Comecon s'est développé à un rythme rapide. Le commerce international est beaucoup plus important pour les « démocraties populaires » européennes que pour l'Union soviétique.

Dans les chapitres 5 et 6, l'auteur examine les difficultés auxquelles se heurte la division internationale du travail, et les résultats obtenus dans les industries chimiques et mécaniques, et dans la métallurgie.

Les deux derniers chapitres sont consacrés à la coopération dans le domaine des investissements, en particulier la réalisation de l'oléoduc « amitié » qui amène le pétrole russe jusqu'en Allemagne et en Tchécoslovaquie, et au système des échanges, des prix et des paiements internationaux dans la région du Comecon.

Dans un résumé succinct, l'auteur reprend les diverses catégories de difficultés qui expliquent le manque de dynamisme du Comecon: les problèmes économiques résultant de l'évolution historique de l'économie et de la politique économique des pays de la région; les problèmes découlant du système même de la planification économique centralisée; ceux provenant des conceptions et des méthodes utilisées par le Comecon pour réaliser la division internationale du travail; les difficultés qu'engendrent les conflits d'intérêt entre pays membres et enfin les problèmes d'ordre politique et idéologique. Le dynamisme insuffisant du Comecon se traduit par trois faits importants. Les changements structurels que requiert la spécialisation internationale sont introduits avec beaucoup de prudence. Les « démocraties populaires » cherchent fébrilement à élargir leurs contacts avec les pays occidentaux. Et enfin, diverses formes de coopération intrarégionale groupant quelques pays satellites, Intermétal par exemple, sont nées en dehors du Comecon.

En conclusion, relevons que l'ouvrage d'Agoston apporte à celui qui étudie l'Europe communiste un outil de travail de grande qualité scientifique. Ce travail contient en outre une bibliographie très complète sur la question.

Le commerce Est-Ouest [2]

Bien que les partisans du commerce avec le monde communiste gagnent chaque jour du terrain, la controverse est loin d'être épuisée. Le commerce est-il un moyen d'établir

---

[1] I. AGOSTON: *Le Marché commun communiste, principes et pratique du Comecon,* Librairie Droz, Genève, 1965.

[2] M.-P. DE GARA: *Trade Relations between the Common Market and the Eastern Bloc,* College of Europe, Bruges 1964.

des contacts et des intérêts communs qui diminuent progressivement les chances d'un conflit armé et qui fournissent les bases durables d'une saine coopération, ou n'est-il au contraire qu'un moyen de favoriser le développement de l'ennemi et hâter l'arrivée du jour où il sera en mesure de réaliser ses buts idéologiques de conquête du monde occidental?

En introduction à une courte étude sur les relations commerciales entre le Marché commun et le bloc communiste, John de Gara cite deux raisons valables pour examiner sérieusement le problème du commerce avec l'Est. Premièrement, le mythe de l'unité monolithique du camp socialiste a perdu beaucoup de son fondement; une diversification de la politique commerciale des Occidentaux serait donc entièrement justifiée. Deuxièmement, la création du Marché commun a changé de nombreux facteurs essentiels de la vie économique européenne.

Dans une première partie, l'auteur situe le contexte du problème en examinant les attitudes prévalant à l'Est et à l'Ouest à l'égard des relations commerciales entre les deux blocs. Il passe rapidement en revue les acrobaties idéologiques nécessaires à l'Est pour adapter la doctrine marxiste-léniniste à l'évolution politico-économique, et au Marché commun en particulier. De l'autre côté, il faut reconnaitre que les attitudes occidentales n'ont guère fait preuve de réalisme et de consistance, et cela en particulier à cause de la politique américaine. La composition de la liste des produits stratégiques sur lesquels porte l'embargo occidental semble peu logique, si l'on accepte le principe du commerce avec l'Est. Les récents incidents au sujet des tubes d'acier ont d'ailleurs bien fait ressortir les divergences de vue entre les Occidentaux.

Dans une seconde partie, de Gara présente une analyse statistique du commerce entre les pays du Marché commun et les pays satellites. Relevons rapidement quelques caractéristiques. Pour le Marché commun, ce commerce ne représente guère que 2 % de ses exportations. C'est en Italie qu'il s'est développé le plus rapidement ces dernières années. Les exportations du Marché commun sont constituées à 80 % de biens manufacturés alors qu'en sens contraire, pour leurs partenaires communistes, il ne s'agit que de 50 %. Sur la base de l'évolution récente, il ne semble pas que la création du Marché commun doive affecter négativement le commerce avec l'Est.

En conclusion, l'auteur souligne le rôle que le Marché commun peut jouer pour encourager certains pays satellites à se rapprocher de l'Ouest.

L'Union soviétique face à l'intégration européenne [1]

Le mouvement de l'intégration européenne, en particulier la mise en place du Marché commun, a pour le moins surpris les responsables soviétiques. Une telle preuve de dynamisme de la part du « capitalisme moribond » s'accordait difficilement avec les thèses de l'effondrement inéluctable et rapide du système occidental.

L'étude de B. Dutoit fournit une bonne analyse de l'attitude soviétique face au Marché commun. L'auteur examine d'une part la position idéologique adoptée, et d'autre part les réactions sur les plans économiques et politiques.

En passant rapidement en revue la doctrine marxiste, son adaptation léniniste et sa version actuelle, Dutoit situe le problème idéologique dans la perspective des thèses communistes sur le développement du « système capitaliste et impérialiste ». Il en vient ensuite

[1] B. Dutoit: *L'Union soviétique face à l'intégration européenne,* Centre de recherches européennes, Lausanne, 1964.

de manière spécifique à la position idéologique adoptée face au Marché commun. La première prise de position, strictement dans la ligne léniniste, est exprimée dans les « dix-sept thèses » de 1957. L'intégration européenne est considérée comme un soubresaut désespéré et voué à l'échec d'un système en faillite. Alors que, en Europe occidentale, le Marché commun affirmait sa vitalité, les chefs de file de l'idéologie communiste commençaient à s'interroger plus sérieusement sur la portée de l'expérience. Les contradictions qui ressortent des « trente-deux thèses » de 1962, la position idéologique officielle la plus récente, de même que les controverses en cours, montrent bien les difficultés dialectiques que rencontrent les intellectuels communistes pour ajuster la réalité à la doctrine en démontrant que l'intégration européenne s'inscrit parfaitement dans la doctrine traditionnelle.

Dans la deuxième partie de son étude, l'auteur examine les réactions pratiques de l'URSS. Sur le plan économique, elle a d'abord fait valoir le principe de la nation la plus favorisée et introduit en 1961, en réponse à la discrimination dont elle prétendait être l'objet, un nouveau tarif douanier discriminant les pays de la CEE. Compte tenu de la structure particulière du commerce extérieur soviétique et des besoins russes en biens d'équipement occidentaux, cette mesure ne semble guère avoir de portée pratique. Par contre, les efforts de l'URSS pour insuffler une vitalité nouvelle au Comecon et réaliser une véritable intégration économique de l'Europe orientale ont un caractère beaucoup plus positif.

Sur le plan politique, l'Union soviétique a utilisé avec une virulence particulière tous les moyens à sa disposition, pour entamer la cohésion des Six et pour dissuader les Etats tiers de se rapprocher du Marché commun.

R. KÜNZLI.

Le marché sidérurgique mexicain [1]

Dans le cadre de leur série d'études économiques internationales, les éditions Præger ont publié en 1964 une étude du marché mexicain de l'acier. L'étude a été réalisée en 1963 à la demande de l'Export-Import Bank, avec la coopération de l'industrie sidérurgique mexicaine. Il s'agit d'une étude de marché détaillée, dont peu d'entreprises sidérurgiques européennes peuvent présenter l'équivalent.

L'étude comporte trois parties. La première est consacrée au développement de l'économie mexicaine, qui fait preuve de vitalité et de dynamisme. Au cours des 15 dernières années, le Produit National Brut, à prix constants, s'est accru au rythme moyen de 4,7 %, alors que le taux de croissance de la population était de 3 %.

L'industrie sidérurgique nationale, objet de la seconde partie, a connu un développement extrêmement rapide. La production sidérurgique mexicaine, la plus importante d'Amérique latine après celle du Brésil, a passé de 0,39 million de tonnes en 1950 à 1,69 million de tonnes en 1962. A l'échelle internationale, la taille des entreprises est réduite, puisque la production des deux sociétés à cycle intégral les plus importantes, Altas Hornos de Mexico et Fundidora de Monterrey, n'est respectivement que de 0,5 et 0,2 million de tonnes d'acier brut. La consommation d'acier a passé de 0,79 million de tonnes en 1950 à 1,9 million de tonnes en 1962, ce qui représente une progression 1,3 fois supérieure à celle de la production industrielle globale. La consommation par habitant de 50 kg/an, est typique des pays en

[1] R. WATKINS, K. FULLER, J. FISHER: *The Market for Steel in Mexico, by principal Markets, 1953-1962, and Demand Projections, 1963-1970,* Praeger Special Studies in International Economics, Surveys and Research Corporation, Washington D.C., 1964.

voie de développement qui ont franchi un permier stade sur le chemin de l'industrialisation.

La troisième partie de l'étude présente une projection de la demande en 1965 et 1970, par secteurs industriels et par catégories de produits. L'augmentation globale prévue pour 1965 et 1970, par rapport à 1960-1962, est respectivement de 29 et 74 %. L'industrie automobile et les chantiers navals seront les secteurs de pointe, alors que la construction, les industries de première transformation, l'emballage et les chemins de fer resteront les consommateurs les plus importants. Notons enfin que, parallèlement à la tendance mondiale, le développement des produits plats sera sensiblement plus rapide que celui des profilés.

R. KÜNZLI.

Statistique du commerce sidérurgique mondial [1]

Les Nations Unies publient annuellement un rapport statistique sur le commerce international des produits sidérurgiques finis et semi-finis. Ce rapport présente, pour chacun des dix-neuf pays exportateurs, la répartition conjointe des exportations par pays de destination et par grandes catégories de produits. Si la validité des données qui sont fournies par les pays exportateurs est parfois sujette à caution, il n'en reste pas moins que cette compilation statistique représente un document de travail extrêmement utile pour analyser les tendances qui se dégagent de l'évolution du marché international de l'acier. Pour situer les grandes lignes de cette évolution, rappelons brièvement que, à la suite du développement de la production dans les pays traditionnellement importateurs, du développement rapide des petits exportateurs, et de la surcapacité mondiale, caractérisée par une baisse sensible des taux d'utilisation, la part des grands pays exportateurs aux exportations mondiales a considérablement diminué au cours des dix dernières années. La part de la CECA, de la Grande-Bretagne et des USA réunis a passé de 75 % à 48 %, alors que celle de la Russie, du Japon et des petits exportateurs augmentait respectivement de 9 à 15, de 6 à 15, et de 10 à 22 %. En valeur absolue cependant, les exportations des pays de la première catégorie, USA exceptés, ont augmenté de plus de moitié. Les exportations mondiales totales, d'autre part, passaient de 12,9 à 27,9 millions de tonnes. Pour la CECA seule, la tendance s'est renversée depuis 1960, et ses exportations ont baissé en valeur absolue; ce fut d'ailleurs une des causes essentielles du marasme de l'industrie sidérurgique communautaire des années 1962 et 1963.

R. KÜNZLI.

[1] *Statistics of World Trade in Steel,* United Nations, New York, 1964.

Revue internationale du Travail

Publiée mensuellement en français, anglais et espagnol par le Bureau international du Travail.

Contient des articles et des informations sur des sujets d'intérêt international concernant le travail, l'utilisation des ressources humaines, la politique des revenus, les relations professionnelles et autres questions touchant les conditions de vie et de travail dans tous les pays.

Parmi les récents articles figurent:

L'expansion et le rôle de la coopération dans les régions en voie de développement, par W.-P. WATKINS.

Le règlement des conflits du travail dans certains pays d'Arfique.

Projet de réforme de la sécurité sociale en Italie.

Population et main-d'œuvre en Europe orientale et en URSS : Structure et tendances récentes, par GH. LUNGU.

Abonnement annuel: fr. suisses 24.—.

Le numéro: fr. suisses 2.40.

Envoir franco de port sur commande adressée au Bureau international du Travail, Genève.