

LE "PRIX REMUNERATEUR"

Contenus

Avant-propos	pp. 1-2
Etat de la question	" 2-32
Projet de recherche	" 33-39
Bibliographie	" 40-43

LE "PRIX REMUNERATEUR"

A. Emmanuel (*)

Juin 1978

AVANT-PROPOS

En présence de certains aspects dramatiques de l'écart de niveau de développement entre les peuples, la question de savoir si les facteurs historiques qui déterminent ces niveaux sont internes ou externes a fini par se poser.

Sommairement parlant, la production de richesses est fonction de la quantité d'outils et de matière grise dont les bras de l'homme sont "assistés" dans le travail productif. Or, nous naissons tous nus et incultes. Nous passons par ailleurs tous par un âge de la pierre. Comment se fait-il alors que, dans un monde qui est un, on se retrouve un jour avec un revenu, les uns de 6000, les autres de 100 dollars par an, avec une espérance de vie à la naissance, les uns de 70, les autres de 50 ans, avec une alphabétisation, les uns à 100, les autres à 25%?

Pour expliquer un tel clivage on ne peut guère imaginer que trois scénarios retrospectifs: a) ce que Boulding appelle "histoire culturelle différentielle", b) les effets cumulés d'un environnement géo-climatique de qualité inégale, et c) des règles du jeu propres à différencier le monde en un Nord et un Sud qui se conditionnent et se perpétuent l'un l'autre.

La première hypothèse n'a pas nécessairement un caractère raciste. Après tout, le comportement de la fourmi n'a rien d'intrinsèquement héroïque et celui de la cigale rien de méprisable sur le plan des valeurs humaines fondamentales. Le seul ennui c'est que l'homme "développé" d'aujourd'hui, de vertu moyenne, ne se contente pas d'hériter les richesses thésaurisées par des ancêtres supérieurement prévoyants, ce qui serait, selon certains critères, acceptable, mais il continue de s'enrichir, en retirant du produit mondial d'aujourd'hui dix ou vingt fois

(*) Professeur associé à l'Université de Paris I.

plus que son collègue "sous-développé", d'une vertu moyenne comparable, alors que l'un et l'autre ne peuvent mettre dans le creuset de cette production mondiale que le même input: un certain nombre d'heures de leur temps. Une telle conséquence du "péché originel" serait inacceptable selon quelque critère que ce soit. (1)

Dans le cadre de la deuxième hypothèse les choses sont encore plus claires. Quelqu'un devait habiter ces régions déshéritées puisque leur produit s'est avéré nécessaire à l'humanité. L'humanité doit donc en faire son affaire.

Quant à la troisième, elle conduit directement à la conclusion que ce qui est en cause est bien l'ordre international existant.

Par conséquent, en dehors de toute position normative et en se plaçant autant que possible à un point de vue extérieur aux deux zones, force est de constater que ce dont il s'agit n'est ni un problème technique ni une aide bénévole, mais un contentieux dont l'existence a été reconnue - du moins tacitement - par toutes les parties, si importantes que soient par ailleurs leurs divergences sur le fond. Cette sorte de recevabilité de principe est clairement établie au fil des quatre sessions de la CNUCED de 1964 à 1976.

Ceci étant acquis, il nous reste, au point de vue où nous nous sommes placés, d'analyser les termes réels et la portée des différents points de ce contentieux.

La distribution internationale du revenu.

Le seul véhicule pour un transfert unilatéral de richesses

(1) Si l'on tient généralement les Allemands d'aujourd'hui pour innocents des agissements de ceux de leurs parents qui ont fait passer par les fours six millions d'hommes, on peut difficilement tenir les Africains d'aujourd'hui pour responsables du fait que leurs arrière-grands-pères ont quelque peu négligé l'accumulation, si tant est qu'à la base de leur sous-développement actuel se trouve une prodigalité excessive antérieure, ce qui n'est pas très visible dans l'histoire de ce continent.

d'un pays à l'autre c'est un déséquilibre de leur balance commerciale, qu'il soit formel, c'est-à-dire comptabilisé comme une non-équivalence des volumes en termes de prix courants, ou informel, c'est-à-dire dissimulé à l'intérieur de la structure même de ces prix courants comme une non-équivalence de leurs éléments. Les flux financiers de tous genres, s'ils ne sont pas de simples jeux d'écriture s'annulant réciproquement, constituent ou le reflet en creux du déséquilibre commercial formel, ou le moyen d'y parvenir.

Or, à l'encontre de ce qui se passait avec les partenaires de la Grande Bretagne avant la première guerre mondiale (et qui faisait de ce pays un pays-rentier), dans la période contemporaine, les exportations du Tiers Monde vers les pays développés, évaluées aux prix mondiaux existants, non seulement n'excèdent pas les importations, évaluées sur la même base, mais elles en sont inférieures. (2)

Cela signifie que, formellement, il y a bien un certain transfert unilatéral mais il est dans l'autre sens, du Nord au Sud. Bien entendu ce déficit plus ou moins la somme algébrique des opérations financières publiques et privées, aboutit à un accroissement de l'endettement. Mais si la période considérée est assez longue, les effets négatifs de cet endettement sont déjà comptés dans les opérations financières courantes au titre du service de la dette. D'autre part, dans la période récente, où le rythme de l'endettement s'est fortement accéléré, ce dernier ne semble pas pour autant dépasser la somme: déficit commercial + accroissement

(2) Le déficit n'était pas très important jusqu'en 1972: environ 4,5 % des importations, à peine le double de ce que représente le déficit moyen provenant de l'évaluation FOB des exportations et CIF des importations. A partir de 1972-1973, le relèvement du prix du pétrole a renversé la situation. Mais si nous excluons les pays de l'OPEC, le déficit des autres a eu une progression galopante:

En milliards de dollars U.S.A.	<u>1972</u>	<u>1973</u>	<u>1974</u>	<u>1975</u>
Importations <u>FOB</u> , en provenance des seuls pays développés	31,8	57,4	84,7	90,8
Exportations <u>FOB</u> , à destination des mêmes pays	32,5	48.-	68,6	65.-

(Annuaire Statistique des N.U. 1976)

des réserves monétaires. Cela signifie que les opérations financières, privées et publiques, se compensent mutuellement. (3)

Il s'ensuit que si, malgré cet excès des importations, on prétend qu'il y a un transfert net de valeurs réelles dans l'autre sens, du Sud au Nord, celui-ci ne peut être qu'informel, ayant trait au mode d'évaluation de ^{ces} Valeurs réelles.

Mutatis mutandis, si, en tout état de cause, l'on décide un jour de procéder à un redressement de la situation au moyen d'un transfert unilatéral opposé, donc en faveur du Tiers Monde, ce transfert ne pourra être matérialisé que sous la forme finale de marchandises additionnelles traversant les frontières des Etats intéressés. Comme d'autre part ni les balances ni les dettes ne peuvent être alourdies à l'infini, le seul véhicule possible de ces marchandises, c'est, encore une fois, une modification des termes de l'échange. (4) C'est pourquoi les prix unitaires constituent aujourd'hui le point crucial du conten-

(3) Comme le dit Bill Warren ("Myths of Underdevelopment"), NLR, N°81, il ne faut pas confondre une dette avec un problème de dette. L'encours total des dettes publique et privée des pays sous-développés (OPEC et Europe méridionale exclus) est passée de 40 milliards de dollars en 1968 à 125 en 1975, mais en dollars constants 1975, l'évolution a été:

1968	1972	1975
90	122	125

Rapportée aux exportations, la dette cumulée fait preuve d'une remarquable constance intertemporelle:

	1968	1971	1974	1975
Equivalent mois-exportations	15	19	13	15

L'image n'est pas aussi noire qu'on le dit. Comme le constate, d'autre part, M.B. Brown (The Economics of Imperialism, Londres 1974), les Etats-Unis, le Canada avaient de lourds coupons à payer à l'Angleterre au 19^e siècle, et l'Australie devait y consacrer le tiers de ses recettes d'exportation (contre 17,4 pour les pays sous-développés, non pétroliers, aujourd'hui). Cela ne les a pas empêchés tous les trois de se développer à un rythme tel que pour dépasser l'Angleterre.

(4) Cette alternative donne un sens au mot d'ordre "trade not aid". Pourtant certains délégués de pays développés à la CNUCED II (New Delhi 1968) n'ont pas hésité de déclarer que relèvement du prix = don pur.

tieux Nord-Sud.

La formation du prix international et la rémunération des facteurs.

Pour la théorie économique dominante le problème que nous soulevons ci-haut n'existe tout simplement pas. Les prix des biens finals sont engendrés objectivement par les forces du marché, notamment les élasticités réciproques de la demande, reflétant les préférences des consommateurs. Ces prix, à leur tour, déterminent vers l'amont les rémunérations des facteurs compte tenu de leurs raretés relatives et des conditions techniques de la production. Comme ces rémunérations constituent les termes mêmes de la distribution du revenu, il se trouve finalement que le marché impartial accorde à chacun son dû.

Pour les néo-classiques, un prix "normal" par rapport auquel l'échange effectif pourrait être estimé égal ou inégal, ou une exploitation d'autrui à travers des termes de l'échange concurrentiels sont des propositions inintelligibles. Etant donné par ailleurs que les goûts et les besoins des consommateurs constituent l'étalon même de l'optimum de Pareto, il en résulterait que le choix déterminé dans le cadre international est optimal. La "main invisible" assure à l'effort humain la maximisation du rendement.

Faisons abstraction de toute autre objection contre la théorie néo-classique et concédons que, dans le cadre de ses hypothèses, à savoir d'un flottement des prix des facteurs selon leurs raretés relatives et aussi libre que celui des prix des biens finals, ce seront ces derniers qui détermineront les revenus de leurs producteurs et non l'inverse.

Mais la mécanique néo-classique se grippe dès que l'un ou l'autre des prix des facteurs deviennent rigides par suite d'une intervention extra-économique quelconque dans la distribution nationale du revenu et de leur immobilité internationale, c'est-à-dire dès que ces prix deviennent en quelque sorte des

prix "politiques" reflétant à chaque moment et dans chaque pays le rapport de force des classes ou groupes sociaux antagoniques et étant ainsi donnés avant les prix relatifs des produits finals. Ce sont alors les revenus des producteurs qui, en devenant aussi contraignants que les conditions techniques de la production, déterminent (parfaitement) les prix relatifs des biens. Comme il n'y a qu'un seul jeu de ces prix qui soit compatible avec les possibilités techniques et la répartition données, toute référence à la demande devient superfétatoire.

Dans le monde réel, le facteur "discriminant" le plus important c'est le salaire et c'est pourquoi les théorèmes principaux de l'Echange Inégal sont formulés en termes de salaires. Néanmoins, théoriquement, ils peuvent être formulés en termes de n'importe quel facteur dont la rémunération est exogène sur le plan national et "discriminante" sur le plan international, tels que, par exemple, la rente ou les impôts indirects.

Un parallèle peut être établi avec la pratique du monopole d'embauche (closed-shop) à l'intérieur de la nation. Très fréquente aux Etats-Unis, cette pratique est plutôt rare sur le continent européen. Elle ne se rencontre généralement que chez les typographes et quelquefois chez les dockers. Il est clair que les sursalaires ainsi obtenus, ce ne sont pas les patrons de ces branches qui les payent, puisque leurs profits sont sujets à péréquation concurrentielle, au moins à l'échelle nationale. Ce sont les travailleurs des autres branches, dans la mesure où ils consomment les produits des premières. (C'est pourquoi les syndicats ouvriers européens n'ont jamais assumé ouvertement et inconditionnellement ces pratiques.) Dans les conditions d'immobilité du facteur travail sur le plan international et de mobilité du facteur capital, l'ensemble des branches installées dans les pays à hauts salaires fonctionne comme un "closed-shop" à l'échelle mondiale.

Il en résulte qu'exiger d'avoir du pétrole ou du cacao aux prix découlant "objectivement" de la confrontation de l'offre

et de la demande sur le marché mondial, c'est en réalité vouloir profiter du sous-développement (et de la faiblesse subséquente de l'organisation revendicative des facteurs) chez ses fournisseurs. On ne peut s'attendre à ce que les pays sous-développés respectent un prix dont la seule norme est leur propre pauvreté.

Quel est dans ces conditions le prix normal? C'est le prix qui se formerait sur une base concurrentielle si à côté du marché des marchandises il existait un marché des facteurs aussi fluide que le premier. A défaut d'un tel marché, c'est le prix théorique qui permettrait de rémunérer aux mêmes taux tous les facteurs utilisés de part et d'autre pour produire les marchandises échangées. En termes plus techniques, c'est le prix auquel les termes factoriels doubles de l'échange sont égaux à l'unité: $\frac{qx}{qm} = 1$.

Cette norme est déjà implicite dans les débats Nord-Sud depuis que le groupe des 96 de la CNUCED a systématiquement mis en avant et finalement imposé (dans le vocabulaire sinon dans les faits) la notion du "prix rémunérateur". Il est intéressant, à ce propos, de suivre la carrière de ce concept au fil des rencontres internationales. Petit à petit, malgré leurs réticences, les pays développés ont dû l'adopter dans leurs discours. Il leur était d'ailleurs impossible d'y résister indéfiniment, dès lors que cette notion se trouvait déjà, implicitement ou explicitement, à la base de leurs propres politiques des prix agricoles à l'intérieur de leur zone. Là où le rapport intersectoriel de force des facteurs était par trop inégal, notamment entre l'agriculture et les autres secteurs, et où le phénomène de l'échange inégal apparaissait à l'intérieur même de la nation, on n'a pas hésité à abandonner le principe de ce que le marché peut allouer aux facteurs et à adopter celui de ce que les facteurs ont "droit" d'en pré-lever.

Naturellement il est aussi intéressant de constater que ces pays prennent presque toujours soin d'ajouter à l'expression

"prix rémunérateur des producteurs" celle de "équitable pour les consommateurs" ou quelque chose d'analogue. (5) Mais, pour être un dernier combat d'arrière-garde en faveur de la doctrine de la "vérité" des prix, cette formule, d'autant plus littéraire qu'elle est dépourvue de signification, n'affecte pas réellement le fait capital de la référence aux rémunérations des facteurs. A elle seule, cette référence constitue toute la nouveauté de la règle du jeu dans le "nouvel ordre économique international". On ne peut prévoir jusqu'où l'on ira dans les actes, mais le fait que le pas est déjà franchi dans le verbe est en soi très important.

Les élasticités de la demande.

Cette référence "parallèle" à la consommation, n'est pas seulement un argument de marchandage de la part des pays consommateurs. Elle exprime aussi la crainte sincère d'une élasticité de la demande incompatible avec certains niveaux de prix, compte tenu par ailleurs de ce qu'on pourrait appeler l'élasticité de l'offre de substitution (matières naturelles ou synthétiques produites à l'intérieur des pays consommateurs).

L'argument des élasticités spécifiques de la demande défavorables pour les produits primaires a été largement utilisé, d'abord pour expliquer la détérioration des termes de l'échange, ensuite pour nier la possibilité pour un pays de répercuter sur le consommateur étranger l'excès de rémunération de ses propres facteurs. Dans la première catégorie se rangent les théoriciens de la CEPAL avec les analyses bien connues de Singer et Prebisch, ainsi que les thèses de Nurkse, Myrdal, Kindleberger etc. Dans la seconde, appartiennent certains critiques de l'Echange Inégal.

L'argument peut se résumer ainsi: Que certaines rémunérations de facteurs soient exogènes et qu'un seul jeu de prix leur soit compatible, n'empêche pas les goûts et les préférences des

(5) cf. Compte rendu de CNUCED IV (Nairobi 1976), ainsi que la précision apportée par le groupe des 77, à savoir qu'il s'agissait là d'un compromis.

consommateurs d'être tout aussi exogènes. Rien ne nous permet donc de penser que les élasticités de la demande qui en dérivent seront aussi compatibles avec le jeu de prix en question. Si elles ne le sont pas, les exportations du pays qui a augmenté ses prix par suite d'un relèvement autonome des rémunérations de ses facteurs vont diminuer en volume. Alors, des deux choses l'une: ou bien la baisse de la production et partant du niveau d'emploi des facteurs considérés obligeront ces derniers à laisser ramener leurs rémunérations à leur niveau antérieur, ou, si les dits facteurs ne cèdent pas et sont assez forts socio-politiquement pour maintenir leurs rémunérations nominales, la persistance du déficit de la balance commerciale provoquera une dévaluation de la monnaie nationale qui se chargera d'y mettre bon ordre en ramenant à son niveau antérieur le revenu réel de ces mêmes facteurs. L'échange inégal est donc un processus qui se neutralise de lui-même (a self-defeating process). (6)

Cette analyse repose sur l'hypothèse d'une élasticité-prix de la demande supérieure à l'unité. Il s'agit là d'un postulat d'autant plus tenace qu'il constitue un des piliers de la doctrine économique dominante de l'équilibre général. (7) S'il se trouvait

(6) Sous différentes formes cet argument a été formulé entre autres par H. Denis, "Note sur l'Echange Inégal, Revue Economique, janv. 1970, E. Somaini, "Salari, Sottosviluppo, Imperialismo", Turin 1973, M. Lipton, in Times Literary Supplement, 2.8.74, J.O. Anderson, "Studies in the Theory of Unequal Exchange between Nations, Abo (Finlande) 1976.

(7) Déjà en 1957, Michel Moret, "L'Echange International", p. 162, avait repéré le caractère apologétique du postulat: "Jusqu'à la deuxième guerre mondiale, écrit-il, on avait cru les élasticités... fortes. Puis on est passé à la période sombre justifiée... par les travaux de Chang... de Hinshaw et... de Tinbergen... Mais un nouveau revirement se dessine. Les classiques notamment, soucieux de défendre leur mécanisme, ont pris l'offensive." Le postulat en question a été, par ailleurs, vigoureusement combattu par A.K. Cairncross, cf. "Factors in Economic Development, Londres 1962, p. 194)

que l'élasticité-prix de la demande est inférieure à l'unité ce seraient les phénomènes opposés qui se produiraient: les recettes d'exportation s'accroîtraient au lieu de décliner et l'appréciation de la monnaie nationale qui en résulterait ferait augmenter le revenu réel des facteurs plus que proportionnellement au taux de l'augmentation nominale des rémunérations, dans un processus cumulatif. (8)

Pour être sporadiques et ponctuels, tous les éléments statistiques dont nous disposons ^{(à la} convergent ^{vers} une élasticité-prix de la demande inférieure à l'unité. Sans même parler des produits énergétiques pour lesquels le récent bouleversement des prix a révélé une élasticité de la demande particulièrement basse ("plus faible que nous ne l'avions supposé", reconnaît-on dans "Perspectives Energétiques Mondiales", OCDE 1977, ce qui constitue plutôt un "understatement"), des constatations similaires se font jour pour une série d'autres produits primaires. (9)

Dernièrement, avec les taux élevés d'inflation dans les pays de l'OCDE, nous avons pu voir que cette élasticité-prix "perverse" de la demande, au lieu d'être l'exception, constitue par contre la règle générale. Ainsi, les pays du groupe (A) ci-dessous, ^(p. 14) dont les prix à l'exportation, exprimés en un étalon international neutre, ont augmenté et dans certains cas considérablement (Suisse), ont vu leur balance commerciale devenir fortement excédentaire, alors que ceux du groupe (B), dont les prix ont baissé, ont essuyé un déficit aussi considé-

(8) C'est ce que J. Viner envisage (ou redoute) quand il écrit: "Lorsque, au moins une des demandes réciproques est inélastique, il peut y avoir plus d'un jeu de prix d'équilibre et le problème devient indéterminé." (Studies in the Theory of International Trade, N.Y. 1937, p.541)

(9) Notamment moins que 0,5 pour le café, le sucre, le cacao, le plomb, les fibres dures, le minéral de manganèse, le poivre noir; 0,5 - 1 pour le caoutchouc naturel, le cuivre, les oléagineux; environ 0,5 pour les articles de jute et le zinc. (cf. Compte rendu de CNUCED II, New Delhi 1968)

rable.

Prix relatifs des produits manufacturés "corrigés" par les taux de change. (Indices de compétitivité). Base 100: mars 1972

(A)	<u>1972</u>	<u>1976</u>	(B)	<u>1972</u>	<u>1976</u>
Allemagne	93	101	Etats-Unis	120	106
Japon	82	87	France	102	96
Suisse	84	113	Grande Bretagne	109	95
Belgique	90	100	Italie	107	94

Source: Relevé sur les diagrammes publiés dans "Economie et Industrie", juin 1977, éd. par la Compagnie de St-Gobain, Paris.

Mais ce n'est pas tout. Car les recettes d'exportation, apparaissant dans les balances, sont des recettes brutes. Les recettes nettes ne varient pas selon le produit de multiplication des quantités exportées par les prix, mais selon ce produit moins les inputs importés.

A ma connaissance, les analyses relatives n'en tiennent aucun compte et cela est étrange. Les débats et accords internationaux ignorent aussi cette question. Exemple: les accords de Lomé où l'on a précisément opté de stabiliser les recettes au lieu des prix.

On raisonne et on délibère comme si 1000 tonnes de café à 1000 dollars apportaient au pays exportateur autant de devises que 500 tonnes à 2000. Les sacs, les engrais, les machines de décorticage et leurs carburants, les moyens de transport jusqu'au port d'embarquement, toutes choses payées généralement en devises, sont entièrement ignorées. Il suffit d'en tenir compte pour voir qu'il n'est pas du tout indifférent qu'un certain accroissement des recettes soit obtenu par majoration du multiplicande ^(Par cela) ou du multiplicateur. (10) On constaterait alors que dans la plupart de cas l'augmentation du prix unitaire demeure avantageuse pour le pays exportateur même avec une élasticité-prix de la demande su-

(10) cf. Guy de Lacharrière, "Commerce Extérieur et Sous-développement", Paris 1964, et critique A. Emmanuel in Présence Africaine, 4e Trim. 1964.

périeure à l'unité, donc même avec une diminution plus que proportionnelle des quantités exportées - a fortiori, dans le cas contraire.

Mais tout cela ne concerne encore que les gains et les pertes au titre des balances extérieures. Au titre du revenu national, l'arbitrage entre prix et quantité tendra à être encore plus favorable pour le premier terme de l'alternative. En effet, outre les inputs importés, la production coûte du travail et des ressources nationales, dont le coût social, même dans une situation de sous-emploi généralisé, n'est jamais nul.

Supposons donc que la tonne de café de l'exemple ci-dessus coûte 200 dollars en inputs importés et 200 en coût social (d'opportunité) des services productifs nationaux. Cinq cents tonnes à 2.000 dollars rapporteront à l'économie nationale:

$$500 \times (2000 - 200 - 200) = 800.000$$

alors que mille tonnes à 1000 dollars ne rapportent que

$$1000 \times (1000 - 200 - 200) = 600.000$$

Pour qu'il y ait indifférence, il faut que, par suite du doublement du prix, la quantité demandée tombe, non pas de 1000 à 500 mais de 1000 à 375, c'est-à-dire que l'élasticité-prix de la demande soit égale non pas à 1 mais à 1,33.

Cela montre que les pays sous-développés sont, dans les négociations internationales, bien inspirés d'insister davantage sur les prix unitaires que sur les quantités, souvent au grand étonnement des délégués des pays développés.

La consommation interne des pays producteurs.

Nous avons ici une autre variable dont, à ma connaissance, on n'a pas non plus tenu compte jusqu'à présent. Lorsqu'on suppose les effets du relèvement du prix d'un produit particulier sur la consommation mondiale, il est légitime de tenir pour négligeable la consommation additionnelle de ses propres producteurs, consécutive à la hausse de leurs revenus. Les producteurs du cacao ne consacrent qu'une très faible partie de leur revenu à

la consommation du cacao. En cela, ils ne diffèrent *guère* des producteurs du pétrole, des voitures ou des transistors. Mais lorsqu'on avance sur un front aussi large que celui du N.O.E.I., il y a dans ce mode de raisonnement une grave contradiction, car il implique la certitude préalable que ce nouvel ordre ne changera rien au niveau de vie des populations concernées.

Bien sûr, personne ne s'attend à ce que, dans un proche avenir, les habitants du Tiers Monde se mettent à consommer du cuivre, de l'étain, du pétrole, du café, du cacao, en quantités comparables à celles du citoyen nord-américain ou suédois. Mais pour peu que les buts de ce nouvel ordre soient approchés et qu'un relèvement significatif quelconque du niveau de vie des deux milliards des "producteurs de matières de base" s'ensuive, ce relèvement ne pourra se traduire (par sa définition même) que par une consommation additionnelle des mêmes matières, que ce soit par utilisation directe et/ou transformation locale, ou que ce soit à travers leur incorporation dans les quantités additionnelles des biens importés.

Dans cette perspective, la notion de "pays consommateur" s'évanouit. Consommateur est le monde entier. Le surplus du cacao que boudront éventuellement les "consommateurs" traditionnels, par suite de son renchérissement, ce sont les producteurs du cuivre, du pétrole, de l'étain, du café etc., qui l'absorberont en y consacrant les revenus additionnels de leurs propres ventes revalorisées. De même pour le surplus de chacun de ces produits. Sans cela, on ne voit d'ailleurs pas par quoi le relèvement de leur niveau de vie pourra bien être matérialisé.

Le problème de l'humanité, en ce qui concerne les matières de base, sous le règne d'un nouvel ordre international, ne sera point celui de la surproduction mais celui de la pénurie, non pas celui de trouver des consommateurs pour du pétrole, du cuivre, du café, du cacao devenus trop chers, mais trouver assez de pétrole, de cuivre, de café et de cacao pour continuer à servir

les consommateurs-non-producteurs, lorsque le redressement des prix aura précisément permis à leurs producteurs d'en garder une partie pour eux-mêmes. (11)

Cela ne signifie pas, bien entendu, qu'il faille réinjecter dans les branches considérées la totalité du boni d'un redressement éventuel des prix. Une telle opération se traduirait par une sur-rémunération du facteur résiduel, à savoir du capital, puisqu'il est le seul à être flexible à l'intérieur et mobile à l'extérieur. Cela provoquerait un afflux de ce facteur, lequel, entraînant tous les autres, aboutirait bien à une surproduction qui ferait sauter tous les mécanismes de régulation mis en place. Une gestion centralisée du produit de ce surprix s'avère nécessaire, d'une part pour éviter une telle situation, d'autre part pour soustraire une partie du gain à la consommation finale et le canaliser vers l'investissement aux fins d'une accumulation

(11) Le spectre de la surproduction hante tellement les esprits, et la maximisation de la quantité exportée est devenue une telle fin en soi qu'on en arrive - notamment dans les débats de la CNUCED - à douter même du caractère positif de la suppression des différentes taxes grévant les matières de base dans les "pays consommateurs", attendu que, la demande étant inélastique, cette suppression n'entraînerait aucun élargissement des débouchés. A la suite de quoi, par ailleurs, quelques membres, comme p.e. le Danemark, proposent le maintien de ces taxes avec ristourne de leur produit aux pays producteurs. (cf. Compte rendu CNUCED III; Santiago 1972).

Il est clair que les taxes en question représentent en dernière analyse l'excès de ce que le consommateur est disposé à payer sur ce que le producteur est content de recevoir. S'interroger sur les effets que la diminution du prix de détail, consécutive à leur suppression, pourrait avoir sur le volume des ventes, implique la certitude que le prix FOB n'en serait pas affecté. Cela constitue une bonne reconnaissance du fait que le prix mondial n'est point déterminé par l'offre et la demande sur le marché en aval mais par les coûts de production en amont. Alors, lorsque ces derniers sont en majeure partie institutionnels, parler de vérité ou d'authenticité des prix devient un pur non-sens.

accéléfée dont ces pays ont tant besoin. (12)

Par ailleurs une telle option ne contrarie en rien la prévision que nous avons faite plus haut d'une consommation accrue des produits primaires dans les lieux mêmes de leur production. La majeure partie de ces produits étant des matières premières, leur consommation ne peut être qu'une "consommation productive" (consommation intermédiaire). D'autre part, le fait que le niveau de départ sera particulièrement bas insère le processus dans une période où l'élasticité-revenu de la demande de ces matières est particulièrement élevée. En effet, comme le montre le précédent des pays développés actuels, cette élasticité est largement supérieure à l'unité au départ et ce n'est qu'à des niveaux très élevés du GNP qu'elle commence à plafonner.

Même les produits dans lesquels le taux de croissance de la consommation a le plus décliné depuis les années 60 (bien que demeurant toujours positif), tels que le cacao, le café, le thé et les arachides, accusent dans la période antérieure une progression qui est pratiquement égale à celle du PIB des pays développés à économie du marché pour le café et le thé et sensiblement supérieure pour les deux autres,

(12) Il va sans dire que la référence à la norme d'une rémunération égale des facteurs n'implique pas per se que la rémunération doit être effectivement égalisée de par le monde, mais que les termes de l'échange doivent être fixés en fonction de cette égalité. Si tel pays, pour des raisons qui le concernent, rémunère un service productif, p.e. l'heure de travail du manoeuvre non qualifié, au dixième ou au vingtième de ce que paie son partenaire ce même service chez lui, il n'y a aucune raison pour que ce soit le partenaire qui en profite. Tout ce qu'un accord international sur les prix peut faire c'est d'assurer que la différence reste à l'intérieur du pays intéressé. En aucun cas, il ne peut intervenir dans les politiques de distribution ou de redistribution internes. C'est au fond ce qui s'est passé avec les pays pétroliers. Ils ont réévalué un facteur exogène national, notamment les taxes (et royalties), et ont ainsi compensé la sous-évaluation d'autres facteurs exogènes nationaux, notamment les salaires et les rentes foncières.

ce qui signifie une élasticité-revenu de la demande respectivement égale et supérieure à l'unité.

Production mondiale (sinon spécifiée) en milliers de tonnes

<u>Produit</u>	<u>Moyenne 1909/13</u>	<u>1969</u>	<u>Multiples</u>
Arachides	1.800	16.630	9,24
Bauxite	1.000	53.960	54
Cacao	232	1.422	6,13
Café	1.199	4.231	3,53
Huile de palme et palmistes	266	1.594	5,99
Phosphates	7.194	82.010	11,4
Tabac (prod. des pays sous-développés seulement)	565	2.857	5,06
Caoutchouc naturel	100	2.900	29.-
Cuivre	900	5.940	6,6
Thé (Chine exclue)	288	1.048	3,64
Pétrole (prod. des pays sous-développés seulement)	8.200	1.150.000	140
Multiple de la moyenne pondérée par les prix de 1975 (pétrole exclu)			5,62
Progression du PIB de 1913 à 1969 de l'ensemble des pays dev. à écon. du marché			3,67
(Sources: An. Stat. de la S.D.N. et des N.U.)			

Commerce inter/intra zones.

La conséquence de ce qui précède est que le corollaire d'un développement du Tiers Monde sera moins une expansion de son Commerce avec le reste du monde qu'une expansion de celui qui s'effectue entre ses membres. Cela n'est pas une nouveauté. C'est exactement ce qui s'est passé avec les pays à hauts salaires. De 1950 à nos jours, le volume des échanges à l'intérieur du groupe des pays développés a progressé à un rythme environ 1,7 fois plus rapide que celui des échanges avec le reste du monde. Il en est résulté qu'en 1973 (dernière année avant la perturbation du pétrole) les exportations internes du groupe représentaient 77%

du total, alors que pour le groupe des pays sous-développés à économie du marché (1,8 milliards d'hommes) le même pourcentage est de 22.

C'est une constatation qui fournit une réponse supplémentaire à l'objection relative à la demande que nous avons discutée ci-dessus. La théorie de l'Echange Inégal suppose que certains facteurs, notamment les syndicats ouvriers, imposent des rémunérations qui reflètent davantage le rapport de force socio-politique à l'intérieur du pays que la situation du marché à l'extérieur. Mais si ces rémunérations, demande-t-on, sont incompatibles avec l'élasticité-prix de la demande des clients extérieurs, qui va donc acheter le flot doublement croissant, par le volume et ^{par les} valeurs unitaires, de ces marchandises?

La réponse est que ce sont les "clients intérieurs" qui vont le faire. Les quantités correspondant à la révalorisation de ces marchandises ainsi que l'incrément reflétant la hausse générale du niveau, ce sont les peuples des pays développés eux-mêmes qui les achètent en les échangeant entre eux. L'équilibre de la balance est obtenu en exportant vers les pays sous-développés relativement moins de l'article cher pour importer relativement plus de l'article bon marché. (13)

Mutatis mutandis si, par suite de la mise en place d'un véritable N.O.E.I., les rythmes de croissance sont inversés - condition sine qua non à ce qu'un processus de rattrapage s'amorce -

(13) Dans "Un Débat sur l'Echange Inégal", je schématisais à l'extrême cette situation au moyen du modèle suivant: Supposons que le pays A fabrique 1000 voitures, en consomme 500 et exporte les autres 500 au pays B contre 500 tonnes de blé, dont B produit 1000 et en garde 500 pour sa propre consommation. (1 voit. = 1 tonne de blé). Une augmentation des salaires survient dans le premier pays qui entraîne le doublement du prix des voitures. Désormais, 1 voit. = 2 t. de blé. Après cette augmentation des salaires, A consommera 700 voitures et n'en exportera que 300 vers B, se les faisant payer 600 blé. B gardera 400 blé pour sa propre consommation. Les deux élasticités (prix et revenus) de la demande ont fonctionné d'une manière plausible. En A, la consommation des voitures a augmenté très fort, la consommation du blé moins. En B, la consommation des voitures a décliné très fort, la consommation du blé, moins. L'équilibre de la balance n'en a pour autant pas été perturbé.

la réciproque sera également vérifiée. (14) L'amélioration des termes de l'échange ne consiste pas exclusivement à recevoir plus pour ce qu'on donne; elle peut parfaitement consister à donner moins pour ce qu'on reçoit.

Du côté des pays industrialisés d'autre part, des termes de l'échange défavorables sont généralement mieux supportables pour l'équilibre interne que des balances déficitaires. Malgré les apparences contraires, c'est cette particularité-là des économies du marché qui s'est vérifiée lors de la récente crise pétrolière. En 1973, il y avait dans les pays de l'OCDE quelque 6 millions de chômeurs et un équipement non utilisé plus que proportionnel. La valeur-ajoutée par actif étant à l'époque de l'ordre de 15 mille dollars par an, une simple opération arithmétique nous montre que, s'il s'agissait de donner plus de marchandises par unité de pétrole reçu - détérioration des termes de l'échange - ces pays avaient une marge de potentiel, largement suffisante pour payer la facture sans aucun appauvrissement de leurs citoyens, ni en termes absolus ni en termes relatifs (diminution du taux de croissance).

Mais il s'est trouvé que les pays pétroliers, à cause justement de leur sous-développement, n'étaient pas en mesure d'absorber la totalité de ce supplément de valeurs réelles et ont dû se contenter de papier bancaire (de valeur conventionnelle). Il en est résulté un déficit de la balance commerciale globale des pays de l'OCDE avec l'OPEC d'environ 40 milliards de dollars par an.

C'est alors que ces pays, dans leurs efforts antagonistes de refiler l'un à l'autre la plus grande partie possible de ce déficit, ont pris des mesures protectionnistes et déflationnistes dont le résultat a été, au lieu de la mise au travail des six millions des chômeurs existants, la création ^(de) 11 millions d'autres.

(14) Dans une certaine mesure, elle l'est déjà. De 1970 à 1975, les exportations toutes destinations des pays sous-développés à économie de marché (OPEC exclu) se sont multipliées par 2,74, alors que celles à destination des pays du même groupe se sont multipliées par 3,32.

En termes de valeur ajoutée au taux de 1973, cela signifie une perte de production de richesses de 165 milliards de dollars, à peu près le double de la facture pétrolière que ce comportement visait à "régler". C'est donc bien cette facture qui est à l'origine de la crise actuelle, mais ce qui a fait problème ce n'est pas son règlement, mais au contraire, et aussi paradoxal que cela puisse paraître, son non-règlement (partiel), dû au fait que les fournisseurs étaient trop pauvres pour le recevoir.

Les produits manufacturés.

Ce qui précède ne signifie pas que le problème qui nous préoccupe est un simple problème de réajustement quantitatif entre les deux commerces, interzone et intrazone. Au-delà d'un certain seuil de croissance du Tiers Monde, son commerce subira nécessairement une transformation qualitative. La raison en est que c'est une partie décroissante du revenu additionnel des individus qui se consacre à la consommation des produits traditionnels.

Cela est exprimé couramment par la référence à une élasticité-revenu de la demande inférieure à l'unité. Elle est fallacieuse dans la mesure où elle tend à exprimer une idée d'infériorité intrinsèque des produits naturels. La réalité est que si, à partir d'un certain seuil, certains de ces produits rencontrent une demande qui s'accroît moins que proportionnellement à l'accroissement du revenu, ce n'est pas en tant que "naturels" ou primaires, mais tout simplement en tant que produits spécifiques. Hormis la phase de diffusion, laquelle peut, pour certains biens, être très longue (p.e. les voitures particulières), c'est là le sort à long terme de tous les produits, qu'ils soient primaires, secondaires ou tertiaires. Cela est mathématiquement inévitable puisque l'élévation du niveau de vie se traduit beaucoup moins par l'accroissement des quantités de chacun des produits qui entrent dans un assortiment donné que par l'élargissement de l'assortiment lui-même, par la création de

nouveaux biens. L'enrichissement de l'homme, dit Marx, n'est autre chose que la multiplication de ses besoins. (15)

Dire que la proportion des produits industriels dans la production, la consommation, et les exportations mondiales d'aujourd'hui est supérieure à celle d'il y a vingt ou trente ans ne signifie rien, attendu que les produits industriels d'aujourd'hui sont beaucoup plus nombreux que ceux d'il y a vingt ou trente ans, alors que les produits agricoles ou miniers sont restés à peu près les mêmes. Si nous considérons les produits individuels, la comparaison tournerait plutôt à l'avantage des produits primaires. En effet, à l'exception de quelques produits agricoles, que nous avons déjà cités plus haut, ainsi que de quelques matières durement touchées par la concurrence des synthétiques, coton, caoutchouc, huiles lauriques, fibres végétales dures, cuirs et peaux, les autres, par le fait même qu'ils constituent des matières premières, donc polyvalentes par rapport aux produits finis, se comportent très bien dans l'ensemble. (16)

Par contre du côté de l'industrie de transformation, l'image est de toute évidence moins bonne, puisque, au cours du temps, non seulement les produits manufacturés sont tous gênés dans leur expansion par l'arrivée de nouveaux produits sur le marché, mais nombreux sont ceux qui en deviennent caducs et

(15) C'est une idée qui choquerait bien des hommes de gauche aujourd'hui, si elle n'était pas oubliée.

(16) cf. Tableau de production 1913-1969, supra p. 16. Même ceux qui sont concurrencés par les synthétiques n'ont pas tous un comportement négatif égal. La consommation du caoutchouc naturel a augmenté bien que moins que celle de l'artificiel; l'utilisation du coton fibre a progressé de 1953 à 1975, quoique moins que proportionnellement à la progression du PIB. De même que l'hypothèse de l'élasticité-prix supérieure à l'unité est contredite par la réalité, de même celle, tout aussi conventionnelle, d'une élasticité-revenu inférieure à l'unité pour les produits primaires est fortement exagérée dans sa généralité. C'est la conclusion, entre autres, de H.G. Aubrey, *United States Imports & World Trade*, Oxford 1957. Toutes les enquêtes contrarient plus ou moins cette hypothèse. Ainsi, contre toute attente, des élasticités bien supérieures à 1 ont été révélées pour les produits alimentaires manufacturés importés aux Etats-Unis.

disparaissent totalement.

Il s'ensuit que si l'industrialisation est effectivement indissociable d'avec le développement ce n'est pas parce que les produits industriels, ^(un peu plus) seraient plus rentables ou plus dynamiques que les produits de base - abstraction faite des conditions socio-politiques de production, ils le sont moins mais tout simplement parce que, au fur et à mesure qu'augmente le bien-être des populations, ces produits occupent par leur nombre un segment de plus en plus grand dans le spectre de la consommation moyenne. Il est évident aussi qu'un moment doit arriver où l'industrialisation déborde les limites de l'import-substitution et mord sur la structure même des exportations.

Néanmoins ici s'impose, croyons-nous, une extrême prudence. Une chose est de promouvoir l'élaboration ou même la transformation des matières de base locales, dans lesquelles les pays sous-développés ont un avantage comparatif physique incontestable, une autre chose est d'implanter artificiellement des industries "off-shore", dites d'exportation ou de sous-traitance, transformant des matériaux importés, qui ne jouissent que d'un pseudo-avantage comparatif découlant de l'assymétrie institutionnelle des rémunérations des facteurs.

Il est vrai que dans la manufacture l'avantage comparatif objectif lui-même est en majeure partie historique. L'Angleterre était sans doute le dernier pays auquel un planificateur mondial de la fin du dix-huitième siècle aurait pensé pour y transplanter l'industrie textile, si tant est qu'il l'aurait jamais arrachée du Sud-Est asiatique où elle prospérait déjà depuis longtemps. (17) Mais il est à peu près

(17) Intéressantes réflexions et données historiques à ce sujet chez E. Bairnes, History of the Cotton Manufacture, Londres 1835. Cf. aussi Adolphe Blanqui, Histoire de l'Economie Politique, Vol. II, p.167, Paris 1860 (1ère éd. 1836). Pourtant Ohlin, fidèle jusqu'au bout à sa théorie de la dotation en facteurs, n'a pas hésité à trouver que la spécialisation textile de l'Angleterre reposait bien sur un avantage...

aussi certain que le même planificateur aujourd'hui se garderait bien de renvoyer cette industrie à son ancien berceau, à seule fin d'exportation vers les pays où, quel que soit le caractère artificiel de son départ, elle a, depuis deux siècles, eu le temps de s'acclimater.

Lorsque, de surcroît, il s'agit de textile ou de confection ou, pis encore, d'assemblage d'appareils électriques, au moyen respectivement de fibres synthétiques, de tissus ou de pièces venant des pays auxquels la marchandise finale est destinée, ce va-et-vient absurde, pendant que dans ces derniers pays la main-d'oeuvre nécessaire à ces productions existe et est en chômage, représente le cas le plus typique de gaspillage de ressources et de division internationale suboptimale du travail due à la sous-évaluation institutionnelle d'un facteur national, en l'occurrence, le salaire. La question de savoir si elle est aussi suboptimale pour les pays-hôtes est différente et moins facile à trancher a priori. Il faut examiner les cas. Souvent l'effet est positif. Pour être tronquée, cette industrialisation-là n'en rompt pas moins le cercle vicieux de l'exiguité du marché qui décourage l'industrialisation et du manque d'industrialisation qui fait stagner le marché. (18)

Mais le nombre de pays que ce genre d'industries exportatrices couvre est infime. A peu près 45% des exportations totales des pays sous-développés en produits manufacturés proviennent de Hong-Kong, de la Corée, de la Yougoslavie et de Singapour. Si, pour faire bonne mesure, nous y ajoutons le Mexique, les Antilles néerlandaises et le Vénézuéla,

(17...) intrinsèque: l'humidité de l'air et l'abondance de l'énergie hydraulique. Ajoutons que les cotonnades ne sont peut-être pas le seul exemple montrant le caractère historique des spécialisations internationales. Souvenons-nous que jusqu'au milieu du 18^e siècle l'Angleterre était un grand exportateur de céréales et que du temps des Romains les habitants de cette île n'étaient ni commerçants ni marins.

(18) Cela, grâce surtout aux firmes multinationales qui, disposant de leur propre réseau de commercialisation, ont, seules, la possibilité de choisir l'implantation de la production indépendamment du lieu du débouché. Sans cela, comme S.B. Linder l'a remarqué, la production pour l'exportation uniquement n'est nulle part le fait des entrepreneurs locaux

nous obtenons 7 pays dont la population représente à peine 7% du total du Tiers Monde, alors que les exportations manufacturées en constituent environ la moitié. (19)

Quoiqu'il en soit, non seulement cette "délocalisation" (Michalet) est irrationnelle sur le plan de l'intérêt commun, mais sa promotion ultérieure devient hautement spéculative sur le plan des réalités en face de l'opposition des pays développés qui se raffermir de plus en plus à raison même de l'irrationalité intrinsèque du projet. Car il y a quelque contradiction à réclamer d'une part un prix "rémunérateur" pour les produits traditionnels, à vouloir d'autre part profiter de la "sous-rémunération" existante pour exporter artificiellement vers les pays-développés les produits dans lesquels ces derniers étaient jusqu'ici spécialisés.

Il en va tout autrement pour ce qui concerne les produits manufacturés ou semi-manufacturés provenant de la transformation ou même du simple affinage ou enrichissement des matières brutes locales. Ici les facteurs non productibles et permanents, sol, sous-sol, climat, se trouvent à l'intérieur des pays sous-développés et ce sont les facteurs productibles et historiques, capital, technologie, qualifications du travail, qui doivent être transférés. L'avantage comparatif réel et la compatibilité avec l'efficacité globale du système ne font aucun doute. C'est au contraire le transport du poids mort de la matière brute - qu'il s'agisse de minerais ou de noix palmistes - qui est irrationnel et gaspilleur. Or, ce transport est aujourd'hui encouragé, essentiellement par deux facteurs hautement artificiels:

- a) le barème des frêts maritimes qui sont modulés, non pas sur la base de ce que "cela coûte", mais de ce que "cela

(19) Est caractéristique à ce propos l'intervention du délégué du Burundi à la CNUCED II (Santiago 1972) qui a fait remarquer que le système de préférences généralisées, SPG, ne profite qu'aux pays les plus avancés du Tiers Monde.

peut payer" et qui, par conséquent, pénalisent le produit fini,

- b) les mesures protectionnistes des pays développés qui sont aussi fonction croissante du degré de finition du bien importé. (20)

Pour toutes ces raisons, on a le sentiment que si la revendication du SPG, pour l'instant diffuse et mal définie, mais de plus en plus réitérée dans les agendas de la CNUCED et autres instances internationales, prenait une forme plus précise dans le sens d'une "libéralisation" de cette deuxième catégorie de produits "manufacturés", qui intéressent la majeure partie du Tiers Monde et qui répondent à sa vocation géo-économique durable (du moins dans les limites d'un avenir prévisible), en laissant tomber en contre-partie les productions "délocalisées", elle aurait beaucoup plus de chances d'obtenir les concessions nécessaires de la part des pays développés que si elle s'encomrait de l'aventure de cette "délocalisation" qui ne correspond qu'à une distorsion de la division internationale du travail et qui, à tout prendre, est limitée et éphémère. (21)

D'autre part, la libéralisation des produits de transformation des matières locales s'harmonise parfaitement avec celle des matières brutes elles-mêmes et qui constitue le gros morceau du cahier des revendications du Tiers Monde. Selon CNUCED III, le protectionnisme agricole des pays développés sous toutes ses formes représente une somme de 21 à 24 milliards de dollars par an. (22)

Enfin, il ne faut pas perdre de vue que la part des produits

(20) cf. sur cette question McLeod, dans sa réponse à H. Singer, in "The Amer.Econ. Rev.", juin 1951.

(21) Pourtant, la Déclaration de Lima ainsi que la 2e Commission de CNUCED III féclamaient l'extension de la sous-traitance.

(22) A cette même CNUCED, les pays sous-développés sont allés jusqu'à protester contre les détaxations et autres "incitations fiscales" en faveur des synthétiques. Ajoutons enfin que, en parlant de "libéralisation" nous entendons une sup-

manufacturés sur le plan de la spécialisation internationale est une chose et l'industrialisation en est une autre. Si la seconde est un indice de développement, la première ne l'est point. Avec 32 milliards de dollars, les produits manufacturés constituent \pm 40% des exportations du Tiers Monde (OPEC exclus). Ils ne constituaient que 19% de celles des Etats-Unis en 1890 pour un niveau de développement et d'industrialisation très supérieur. Plus près de nous, les mêmes produits n'entrent dans les exportations de l'ensemble Australie/Nouvelle-Zélande que pour 22% en 1970/72, 23% en 1973 et 25% en 1974/75, alors qu'il n'y a aucune commune mesure entre les niveaux de développement et d'industrialisation de ces deux pays et ceux du Tiers Monde.

Le taux de profit.

Le profit étant une des composantes du prix, les mécanismes de sa variation constituent un élément important du "prix rémunérateur" recherché.

Rappelons que, dépouillée à l'extrême, la théorie de l'Echange Inégal se réduit à deux théorèmes, celui de la division internationale du travail et celui des termes de l'échange, pouvant être condensés de la manière suivante:

1. Si les proportions des facteurs sont différentes de branche à branche, et
si au moins un de ces facteurs est immobile à l'échelle internationale,
 alors une variation autonome du prix d'un ou plusieurs fac-

(22...) pression unilatérale des taxes tarifaires et non tarifaires; nous n'entendons pas l'instauration du Libre-Echange intégral. A ce propos, il est intéressant d'évoquer la déclaration de Giscard d'Estaing, représentant de la France à CNUCED III: "il est illusoire d'espérer qu'une libération mondiale des échanges puisse accroître les recettes provenant des exportations des produits primaires... Les pays déjà développés seraient ceux qui tireraient surtout avantage de cette libération".

teurs immobiles peut entraîner le renversement des spécialisations (changement de localisation), sans modification des conditions techniques de la production. Cela se traduira par une inefficacité globale du système.

2. Dans un système à k branches/pays, si, outre les conditions ci-dessus, il y a un facteur résiduel (profit) mobile et partant sujet à péréquation à l'échelle du système entier, alors, dans une structure donnée de la division internationale du travail, toute variation autonome du prix (national) d'un des facteurs immobiles du pays i , p.e. le salaire, w_i , entraînera une variation dans le même sens du prix correspondant, p_i , et une variation inverse du taux de profit général, r . Cela n'entraînera pas une "inefficacité" additionnelle du système, mais une redistribution de son produit à l'avantage du partenaire possédant le facteur immobile, et partant discriminant (non sujet à péréquation) le mieux rémunéré.

Il est clair que la péréquation du profit, indifférente dans le premier théorème, constitue une condition nécessaire du second. (23) Cela est dû au fait que le facteur résiduel varie en tant que tel, en raison inverse de la somme des autres. Il s'ensuit que s'il était immobile sur le plan international comme les autres, il aurait contrebalancé à l'échelle nationale les hauts et les bas des autres facteurs et nous aurions alors une modification des termes de la distribution du revenu à l'intérieur de la nation, éventuellement un changement de spécialisations et partant des effets appauvrissants pour tous les pays, mais aucun transfert unilatéral de valeur d'un pays à l'autre. En d'autres termes, l'échange pourrait alors être non efficient; il ne pourrait pas être "inégal".

(23) P. Samuelson, dans sa critique de l'Echange Inégal (Journal of International Economics 5, N°4, 1975), ignore cette distinction et transpose dans le premier théorème la condition exclusive du second. (cf. Mes réponses dans J.I.E. 8 1978, et dans REVIEW, New York, Vol. I, N°2, 1977).

C'est faute de pouvoir se répercuter sur le taux de profit, celui-ci étant internationalisé par la mobilité des capitaux, que les variations des salaires (ou des rémunérations d'autres facteurs) nationaux se répercutent sur les prix.

Le comportement du taux de profit est donc un des pivots de la théorie de l'Echange Inégal et il n'est pas étonnant qu'il tienne une place de choix dans les controverses relatives, les critiques cherchant à réfuter la péréquation.

Schématiquement, les éléments essentiels de ma propre position sont les suivants:

1. Dans le cadre de l'économie du marché où les entraves à la concurrence constituent une déviation (même si le système n'en a jamais été exempt), l'hypothèse de la péréquation des profits est théoriquement légitime. La contre-preuve empirique est à la charge de ceux qui la contestent.
2. Pour réfuter la théorie de l'Echange Inégal, il ne suffit pas, comme certains l'ont fait, d'invoquer l'existence d'imperfections dans le marché des capitaux. Il faudrait montrer que ces imperfections sont orientées d'une part, qu'elles le sont dans le sens d'une relation inverse entre salaire et taux de profit d'autre part. Si elles ne sont pas orientées du tout, les écarts des taux de profit seront erratiques et cela empêchera bien la péréquation entre les branches mais pas celle entre les moyennes nationales, qui, seule, nous intéresse. Enfin, si ces imperfections sont effectivement orientées mais dans le sens opposé (p.e. existence de monopoles plus forts dans les pays développés que dans les autres), l'inégalité de l'échange, loin d'être effacée ou atténuée, sera aggravée.
3. Enfin, pour qu'ils soient significatifs, les écarts doivent être du même ordre de grandeur que les écarts inverses des salaires nationaux.

Aucune des études empiriques qui ont vu le jour jusqu'à présent n'a, dans le cadre des trois conditions ci-dessus, ap-

porté la preuve, ou même la présomption, de la non-péréquation. En fait d'études spécifiques, la plus sérieuse semble être celle de Dunning qui conclut que les taux de profit en ordre croissant sont repartis pour la plupart au hasard entre pays ^{à hauts} et pays à bas salaires. (24) Les séries que publie périodiquement, par ailleurs, Survey of Current Business constituent en principe un échantillon valable puisqu'il s'agit des investissements directs américains à l'étranger ventilés par région, donc d'un capital particulièrement sensible à l'arbitrage interzone et doté d'une certaine homogénéité quant aux techniques comptables et les méthodes de gestion. Il comporte toutefois un biais énorme au piège duquel certains auteurs se sont laissés prendre, malgré les mises en garde qui accompagnent dans la même revue la publication de ces données. Il s'agit du cas des filiales pures qui sont de simples agences, sans capital propre enregistré (unincorporated affiliates). La rentabilité est déterminée par rapport à la "position", c'est-à-dire le solde débiteur du compte courant de la filiale dans les livres de la maison-mère. Comme ce compte est crédité de l'encours des créances sur tiers que la filiale envoie à l'encaissement à la maison-mère, le dénominateur - fonds investi dans la filiale - est constamment sous-évalué par cette pratique, alors que le numérateur - le bénéfice - n'en est pas affecté. Il en résulte des quotients exorbitants (voire indéfinis, s'il se trouve que la "position" est négative). Comme ce genre de filiales à 100% sont de loin plus fréquentes dans les pays sous-développés que dans les autres et se rencontrent surtout dans le pétrole et dans les établissements du tertiaire (banques, assurances etc.), ces chiffres fous ont fourni à certains auteurs des arguments pour, d'une part stigmatiser les "superbénéfices" des compagnies pétrolières, d'autre part combattre l'hypothèse de la formation tendan-

(24) cf. "Studies in International Investment", G. Allen & Unwin, Londres 1970, et "International Investment, selected readings, Harmondsworth, 1972.

cielle d'un taux de profit mondial. (25)

Par contre, si on les épure de ces biais, en en retenant uniquement ceux de l'industrie manufacturière, qui est le seul secteur homogène se prêtant à ce genre de comparaison, les chiffres du Survey deviennent éminemment significatifs.

Investissements directs américains dans l'industrie manufacturière à l'étranger.

Année	Taux de profit par région en %			
	Canada	Europe	Amérique latine	Autres pays sous-dévl.
1967	8,2	8,6	7,2	10
8	9	9,9	10,7	10,2
9	9,9	12,6	11	11,9
70	7,1	12,1	10,6	11,9
1	9,6	11,3	9,5	10,1
2	11,2	14,8	11,3	11,3
3	13	17,9	12,4	17,6
4	14,3	13,9	13	17,9
5	11,6	10,4	14,4	11,5
6	12	13,1	11	12,5
Moyenne arithm.	10,6	12,5	11,1	12,5

(Source: Calculés par nous-mêmes sur les chiffres donnés par Survey of Current Business, août 1977, en rapportant les bénéfices ajustés ("adjusted earnings") à la moyenne, début et fin d'année, de la position de l'investissement. ("book-value")

Abstraction faite du Canada qui pour des raisons historico-géographiques représente un attrait particulier pour le capital américain et qui fait prime - au demeurant bien minime pour les ordres de grandeur qui sont les nôtres -, pour le

(25) Les autres biais comptables sont inhérents à la branche pétrole et notamment dans une période de bouleversement des prix avec tous les problèmes d'évaluation des stocks qui en découlent. Ils tiennent d'autre part aux "prix de transfert" qui, n'en déplaise aux pourfendeurs zélés des FMN, vont, pour une fois, dans le sens opposé. Pour ce qui concerne les agences de services, banques, assurances, voyages etc., le biais provient du caractère glissant du capital investi. C'est pourquoi il faut les éliminer dans les calculs de ce genre.

reste, les chiffres ci-dessus expriment une remarquable convergence.

La même convergence est accusée par les chiffres de la "Documentation Française" du 15.3.1971, pour la période immédiatement antérieure, 1960-1968, calculés aussi sur les données du Survey, bien que les pourcentages soient légèrement différents en termes absolus, sans doute, à cause du mode de calcul, la moyenne arithmétique de la période étant 8% pour le Canada, 10,8 % pour l'Europe et 9,3 % pour l'Amérique latine.

Quant au rapport des investissements directs britanniques, (toutes branches, pétrole exclu), calculé aussi sur la "position", (book-value) de l'investissement, les chiffres du Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung Wochenbericht 22/72, Berlin 1972, pour la période 1961-1969, aboutissent à une moyenne de 10,4% pour l'ensemble des pays sous-développés contre 10% pour les autres, alors que le tableau 37 de "Multinational corporations in world development", U.N., 1973, pour la période 1965-1968, donne 9,8 % pour les pays sous-développés et 9,3 % pour les autres.

Loin derrière ces dates, les calculs de P. Bairoch, (Révolution Industrielle et Sous-Développement, Paris 1963), pour la période 1945-1948, confirment absolument cette même convergence. (26)

(26) Les écarts éventuels sont inférieurs à la marge technique d'erreur dans ce genre de calculs, et bien évidemment sans commune mesure avec les écarts terrifiants bien connus des salaires, dont voici un échantillon:

Salaires moyens mensuels dans l'industrie manufacturière.

Inde	1974	\$ 28,39	U.S.A.	1974	\$ 771,75
Mali	1974	\$ 39.-	Suisse	1974	\$ 875.-
Egypte	1973	\$ 51.-	Suède	1974	\$ 911,75

(Ann. Stat. des N.U. 1976. Pour les pays où seul le salaire horaire est indiqué, celui-ci a été multiplié par 175)

Ces écarts sont en deça de la réalité pour plusieurs raisons dont les principales sont que dans les pays sous-développés le salaire industriel est loin au-dessus de la moyenne nationale, et, d'autre part, que les avantages sociaux y sont moins que proportionnels à la différence des salaires monétaires.

Termes marchands et termes factoriels.

De notre définition du "prix normal", il ressort que, à l'encontre de certaines interprétations, l'évolution séculaire - négative ou positive - des termes nets marchands de l'échange (terms of trade), ne peut ni confirmer ni infirmer la théorie de l'Echange Inégal. La seule variable pertinente pour la problématique de cette théorie c'est les termes factoriels doubles.

Les termes marchands ne font qu'enregistrer l'évolution dans le temps d'une conjoncture; les termes factoriels mettent en lumière une structure indépendamment du temps. Mettant en rapport des indices de prix, les premiers sont relatifs et n'ont de sens que par référence à une année de base choisie. Mettant en rapport des quantités, les seconds sont absolus.

Que les termes de l'échange d'un ou plusieurs produits ou pays se soient améliorés ou détériorés de telle date à telle date, cela ne nous fournit aucune information quant à l'égalité ou l'inégalité de l'échange, ou quant à son avantage ou son désavantage pour l'un ou l'autre des partenaires, puisque, d'une part rien dans ce simple fait historique ne nous autorise à penser que l'une ou l'autre de ces dates correspond à une norme quelconque, et puisque, d'autre part, nous ignorons l'évolution des productivités respectives au cours de la même période. (27)

Lorsque de surcroît on discute sur les termes de l'échange par catégories de produits, la non-pertinence saute aux yeux, puisque ce qui nous préoccupe ce n'est pas le sort des produits en tant que tels mais celui de certains groupes de

(27) Comme l'a très bien remarqué M.Hollard (Essai sur l'Echange Inégal, thèse (ronéo) Grenoble 1976), "une chose est de comparer les dépenses de travail échangées à une période donnée, une autre est de comparer l'évolution dans le temps des quantités de produits échangés. L'échange inégal n'est pas assimilable à l'évolution dans le temps des termes de l'échange."

pays. Montrer, comme on le fait parfois, que dans certaines périodes les termes de l'échange des produits primaires se sont améliorés, non seulement ne conforte pas la doctrine traditionnelle, mais fournit au contraire indirectement une présomption contre elle (c.a.d. contre le pouvoir déterminant de la demande), si, comme c'est le cas, ce processus s'accompagne d'une détérioration parallèle des termes de l'échange des pays sous-développés, puisque la demande n'arbitre pas les origines, en tant que telles et indépendamment des produits, mais les produits, en tant que tels et indépendamment des origines. (28)

(28) Ce phénomène se reflète aussi sur le plan de l'empirie comme évolution divergente des termes de l'échange de ceux parmi les produits primaires qui sont exportés par les pays développés et de ceux qui sont exportés par le Tiers Monde. Ainsi la Charte d'Alger faisait remarquer: "Tandis que depuis 1958 les prix moyens des produits primaires exportés par les pays en voie de développement ont baissé de 7%, ceux des produits primaires en provenance des pays développés ont augmenté de 10%".

P. Bairoch (Diagnostic de l'évolution économique du Tiers-Monde 1900-68, Paris 1970, p. 167) remarque aussi: "...si l'on compare l'évolution des prix de certains produits, ayant une finalité voisine mais une aire de production différente, l'on constate une détérioration relative très nette des prix des produits originaires des pays du tiers-monde par rapport à ceux des produits originaires des pays développés. Ainsi le prix du sucre de betterave s'est accru, ou est resté stable, alors que le prix du sucre de canne a baissé. Même évolution pour les matières grasses: hausse du beurre, baisse des oléagineux; et pour les fruits: hausse très forte des prix des fruits des climats tempérés et hausse très modérée des prix des fruits tropicaux."

"Finalité voisine" - "aire de production différente", c'est l'exemple-type qui nous permet d'isoler le facteur déterminant. Visiblement, il se trouve dans les conditions spécifiques de la production en amont et non pas l'aire des finalités et des forces du marché en aval.

(dans)

P R O J E T D E R E C H E R C H E

D'UNE NORME FACTORIELLE DES PRIX MONDIAUX

Il ressort de l'analyse qui précède que le "prix rémunérateur" ne peut être autre chose qu'un référent d'égalité dans les termes factoriels doubles de l'échange. La recherche que nous proposons visera donc à doter ce prix d'un contenu concret et d'en tirer une mesure.

o-o-o-o

Bien que sans équivoque sur le plan conceptuel, la manipulation des termes factoriels soulève des problèmes complexes de pondération, attendu que la proportion des différents facteurs par unité de valeur n'est pas la même dans les deux paniers de biens, exportés et importés. Dans une première approximation, ces problèmes peuvent être surmontés moyennant certaines hypothèses simplificatrices.

I

On supposera que toutes les composantes du prix autres que le salaire ont le même coût unitaire partout. Elles pourront dès lors être traitées en bloc, quelles que soient leurs proportions réciproques. Cela nous permettra de réduire à deux les éléments à pondérer, les salaires d'une part, l'ensemble des autres composantes d'autre part.

Pour ce qui concerne les inputs matériels, en opérant ainsi, nous ne sommes pas loin de la réalité. Certains de ces inputs, achetés localement, coûtent probablement moins cher que leur prix mondial. Notre calcul défavorisera donc, de ce fait, quel-

que peu, les pays sous-développés. Mais d'autres, ^{les impôts} importés, en coûteront plus cher. On peut donc considérer grosso modo qu'il y a compensation.

Il reste les composantes de la valeur ajoutée dont les plus importantes, à part le salaire, sont le profit, la rente foncière et les impôts indirects.

Le taux de profit est déjà supposé égal. Les impôts indirects et le taux de la rente foncière varient généralement en raison directe du développement socio-culturel et de l'urbanisation. Par conséquent, si, dans notre calcul du prix rémunérateur, nous tenons la rémunération de ces facteurs pour égale, le biais éventuel sera dans le sens de la modération. (29) S'agissant, pour ce qui nous préoccupe, non pas de grandeurs absolues, mais d'éléments de pondération, cette approximation est acceptable. (30) Elle facilitera considérablement le calcul, puisqu'elle permettra de n'utiliser qu'une seule variable de pondération, le rapport salaires/prix, et de rendre linéaire la fonction qui relie ces deux grandeurs.

En d'autres termes, notre coefficient de "normalisation" dérivera finalement de l'écart entre un salaire théorique ("rémunérateur") et le salaire existant.

II

Bien que, dans une perspective à très long terme, on ne doive viser rien de moins qu'une égalisation par le haut, néan-

(29) Pour les impôts indirects cela est certain puisque même à égalité de taux leur montant sera en deça de la norme mondiale à cause de leur proportionalité avec les prix.

(30) Toutefois, si au cours de la recherche des cas particuliers apparaissaient où une rémunération anormale de l'un ou l'autre de ces facteurs ferait dévier le prix d'une manière significative dans un sens ou dans l'autre, p.e. des frais financiers (taux d'intérêt) usuriers, ou des taxes à l'exportation particulièrement lourdes etc., des correctifs ad-hoc pourraient être appliqués.

moins, ce salaire théorique ne peut pour le moment être, sans incohérence, le taux actuel des pays développés, puisque le produit de multiplication de ce taux par le total des actifs dans l'ensemble des pays à économie de marché nous donnerait une masse de salaires égale à plusieurs fois la somme mondiale des PIB (aussi, par voie de conséquence, un taux de profit négatif). Le salaire suédois ou ouest-allemand est, pour l'ensemble de la planète, un salaire tout bonnement impossible.

C'est pourquoi notre salaire théorique sera la moyenne des salaires nationaux existants.

III

L'utilisation de cette moyenne, en laissant la masse salariale et partant le taux de profit mondiaux inchangés, facilitera en outre énormément les calculs, rendant la fonction salaire/prix indépendante de l'intensité différentielle du capital dans les différentes branches.

IV

Cette moyenne devra toutefois être ajustée en tenant compte, à partir des études spécifiques qui existent dans ce domaine, d'un certain coefficient de ce qu'on pourrait appeler l'efficacité du travail, c'est-à-dire sa productivité "idoin", toutes autres choses étant égales. Il s'agit là de quelque chose de plus que la notion "à outil égal"; c'est le travailleur placé dans les mêmes conditions techniques et de gestion

(31) Il s'agit naturellement de productivité physique. Une confusion naïve se fait parfois sur ce point entre la productivité et la rentabilité. Ainsi M.B. Brown (The Economics of Imperialism, Londres 1974) présente une série de chiffres pour démontrer que si dans certains pays le salaire est plusieurs fois supérieur à celui des autres, la valeur ajoutée par travailleur l'est tout autant. Il oublie tout simplement que la "valeur ajoutée" n'est autre chose.....

En d'autres termes, il faut faire la distinction entre la productivité imputable aux autres facteurs et celle qui est propre au facteur-travail. Très souvent la notion "productivité du travail" est utilisée pour signifier les variations du ratio produit/travail, c'est-à-dire la production d'une entreprise divisée par la quantité de travail employé. Cette grandeur est fallacieuse, puisqu'elle dépend de la technique utilisée et celle-ci dépend elle-même du taux de salaires. D'autre part, une technique plus efficiente est généralement une technique plus intensive en capital et grève dès lors le prix d'un profit proportionnel. Le gréver en plus d'un excès de salaire pour la même raison constituerait un double emploi. Ce qu'on retiendra par conséquent, pour corriger le salaire théorique, ce n'est pas la différence entre les heures de travail qu'il faut pour produire une tonne d'acier respectivement en Argentine et au Japon, mais celle entre les heures de travail au Japon et les heures de travail que mettrait le métallurgiste argentin moyen dans une usine équipée et organisée comme la moyenne des usines japonaises. (32)

Ainsi définie, la productivité du travail accuse des écarts internationaux généralement minimes. Toutes les enquêtes concordent sur ce point. Le rapport de la United Tariff Commission de 1970 trouve un écart maximum de 8%, alors que l'AFL-CIO parle de quasi-identité. (33)

V

Un autre ajustement serait peut-être le bienvenu. C'est celui qui tiendrait compte de ce que j'ai appelé, dans un autre

(31...) que, grosso modo, la somme des salaires, des profits et des taxes. Il n'est donc pas étonnant, si une de ses composantes est plus grande, que le total soit aussi plus grand.

(32) cf. C.F. Pratten, *Labour Productivity Differentials within International Companies*, Cambridge U.P. 1976

(33) cf. A. Michalet, *Les FMN et la nouvelle D.I.T.*, Paris 1975, p.25

contexte, des compositions organiques du travail inégales dans les différentes branches. L'application d'une moyenne toutes catégories n'égalise pas vraiment le taux des salaires puisque les différentes qualifications du travail ne se combinent pas dans la même proportion dans toutes les branches. Toutefois, vu sa complexité, cet ajustement pourrait faire l'objet d'un supplément optionnel de recherche.

VI

Il est bien entendu que le "prix rémunérateur" que nous rechercherons ne sera pas un prix ou un étalon immédiatement opératoire mais une sorte de prix fantôme (shadow price) servant de critère d'arrière-plan aux négociations à venir.

VII

A partir des données suivantes:

S_a : ratio salaires/prix du produit a (exporté par le Tiers Monde), pour un prix actuel donné, p_a ,

w_a : taux moyen du salaire dans les pays du Tiers Monde exportant le produit a,

S_b : ratio salaires/valeur totale des exportations des pays développés,

w_b : taux moyen du salaire dans les pays développés

w_m : moyenne mondiale des taux de salaires,

et en écrivant D_a pour w_m/w_a et D_b pour w_m/w_b , le prix rémunérateur du produit a, P_{ra} , peut être formalisé comme suit:

$$P_{ra} = p_a \cdot \frac{S_a D_a + 1 - S_a}{S_b D_b + 1 - S_b}$$

Parmi les données ci-dessus, w_a , w_b , w_m , sont directement calculables à partir des données statistiques publiées et

ne soulèvent pas des problèmes particuliers. S_b exigera des calculs plus complexes et rendra, peut-être inévitables certaines extrapolations, mais finalement il peut être établi avec une approximation acceptable à partir des comptabilités nationales, des statistiques du BIT, ainsi que de celles des N.U. et de l'OCDE au moyen d'une mise en corrélation de leurs données.

C'est S_a seul qui constituera en fin de compte le véritable objet de la recherche proposée. S'agissant de produits individuels, il faudra nécessairement recourir à des sources spécifiques quitte à recouper ensuite les résultats avec des données puisées dans les comptabilités nationales là où cela sera possible. Ces sources spécifiques seront les études de cas existantes, les comptabilités de quelques grands producteurs ^{ou exportateurs} représentatifs, les documents relatifs des administrations locales intéressées, des différents Fonds de compensation (Marketing Boards) et de Stabilisation, ainsi que des organismes internationaux s'occupant d'une manière ou d'une autre du produit considéré. Ce qu'on cherchera à obtenir c'est la décomposition détaillée du prix de revient.

VIII

On limitera la recherche aux produits suivants qui couvrent environ la moitié de la valeur totale des produits primaires exportés par le Tiers Monde: Arachides, Bauxite, Cacao, Café, Phosphates, Sucre de canne, Caoutchouc naturel, Cuivre, Etain.

Cela nous permettra, non seulement de fixer un "prix rémunérateur" unitaire pour les produits les plus importants parmi ceux qui risquent d'occuper les agendas des négociations internationales à venir, mais aussi, par extrapolation, de calculer la "valeur implicite" globale de l'ensemble des exportations du Tiers Monde et, par différence, évaluer le montant du transfert unilatéral courant de richesses vers les pays

développés. (34)

Une attention particulière doit être faite pour des produits agricoles provenant à la fois d'entreprises capitalistes (plantations) où les salaires sont explicites et de petites exploitations familiales où les salaires ne sont qu'implicites. C'est le cas p.e. du café, du cacao, du coton, des oléagineux. Dans la plupart de ces cas, les inputs matériels chez les producteurs individuels sont négligeables et la valeur de la terre nulle. (35) En outre, très souvent, le prix de ramassage (payé au paysan) est fixé à l'avance par l'Administration. Si toutes ces conditions sont réunies, le calcul sera simplifié, puisque le prix payé au paysan n'est qu'un salaire déguisé. (Il est d'ailleurs calculé par l'Administration généralement par référence aux normes locales des salaires). Dans les autres cas, il faudra recourir à des recherches et des calculs complémentaires.

Une dernière difficulté, mais pas la moindre, sera rencontrée lorsqu'il s'agira de ventiler les différents coûts qui forment la différence entre le prix revenant au premier producteur et le prix F.O.B. et qui couvrent les différents stades d'élaboration, de conditionnement et de transport intérieur du produit jusqu'à sa forme finale et le port d'embarquement.

Pour terminer, il ne faut pas perdre de vue que le "prix rémunérateur" que nous aurons ainsi établi ne vaudra que pour un niveau donné des prix des marchandises importées et laissée par conséquent ouverte la question de l'indexation.

(34) S. Latouche a été le premier à attirer l'attention sur l'utilité d'une évaluation directe de la perte du Tiers Monde par rapport à un salaire théorique. cf. "Transferts de Plus-Value et Echange Inégal", Revue Tiers Monde, avr.-juin 1977.

(35) Cette circonstance renvoie à la question de la perte du Tiers Monde provenant de la sous-évaluation de la rente en plus de celle des salaires, dont nous avons parlé au début de cet exposé.

40.

BIBLIOGRAPHIE

Outre les auteurs cités dans le texte et les classiques du commerce et des rapports économiques internationaux, ainsi que les études spécifiques des organismes internationaux, on consultera les ouvrages suivants:

1. Sur les distortions du commerce international et les suboptimisations provoquées par des facteurs exogènes

- T.N. Carver, Some Theoretical Possibilities of a Protective Tariff, Publ. of the Am. Ec. Ass. 3rd Series, III, N° 1, 1902
- J.M. Culbertson, Income Distribution Theory and Anti-Poverty Programs, Wisconsin 1973 (miméo)
- A. Delarue, Production, Exchange and Exploitation in a Néo-Ricardian Framework, (Thesis Ph-D Stanford Univ.) sépt. 1973
- H.E. Lapan International Trade, Factor Market Distortions and the Optimal Dynamic Subsidy, Amer. Econ.Rev., June 1976
- S.P. Magee, International Trade and Distortions in Factor Markets, New York 1976
- L. Mainwaring, The Correction of Neo-Ricardian Trade Losses, Econ. Int., Feb. May 1976
- " , A neo-ricardian analysis of international trade, Kyklos 27, 3 1974
- J. Meade , Trade and Welfare, London & N.Y. 1955
- R. Middleton, Negotiating on non-tariff distortions of trade. The EFTA precedents, N.Y, London 1975
- N. Minabe, Factor Market Distortions, Factor Intensities and Economic Welfare, Eur. Econ.Rev., Oct. 1975
- S. Nehring and F.Weiss, Domestic Price Distortions and Implicit International Transfers, Jahr. Nationalök. Stat., June 1975, Kiel

- C.R. Smallwood, Economic Growth and the Pure Theory of International Trade, Scot. J. Polit. Econ. June 1975

2. Plus précisément sur les salaires

- K. Arrow, Models of Job Discrimination, 1972
- " , The Theory of Discrimination, 1973
- H.A. Turner, Wage Trends, Wage Policies and Collective Bargaining; The Problems of Underdeveloped Countries, Cambridge U.P. 1965
- C. Kerr, The Balkanization of Labor Markets, N.Y. 1954

3. Sur les élasticités de la demande

- P. Bourrelier, F. Callot, R. Dietrich, J.P. Hugon, Matières premières et relations internationales, Lausanne, C.R.E. 1975
- C. Van Duyne, Commodity Cartels and the Theory of Derived Demand, Kyklos 1975
- Hanq Sheng CHENG, A Collection of Statistical Estimates of Elasticities and Propensities in International Trade, FMI 1957
- H. von Mangoldt, On the Equation of International Demand, J. Int. Econ., Feb. 1975

3. Sur la péréquation du taux de profit

- R. Borrelly, Les Disparités sectorielles des taux de Profit Grenoble 1975
- Monthly Economic Letter of the First National Bank, March 1965

- Board of Trade Journal, 26.1.1968
- A. Glyn & E. Sutcliffe, British Capitalism, Workers and the Profit Squeeze, Londres 1975 (p.147)
- Financial Times, Analysis of 993 companies, 27.10. 1972

4. Sur les produits manufacturés

- Gy Adam, New Trends in International Business: Worldwide sourcing and dedomiciling, Acta Oecon. Vol.7.1971
- R.J. Alexander, A new development strategy, Maryknoll, N.Y. 1976
- J.B. Donges and J. Riedel, The Expansion of Manufactured Exports in Developing Countries: An Empirical Assessment of Supply and Demand Issues, Weltwirt. Arch.1977
- G.K. Belleiner, Industry Characteristics and the Competitiveness of Manufactures from less developed countries, Weltwirtsch. Arch., 1976
- F. Hilgerdt, Industrialization and Foreign Trade, SDN 1945

5. Sur la productivité du travail

- W.E.G. Salter, Productivity and Technical Change, Cambridge 1960

6. Sur les termes de l'échange

- M.K. Attalah, The long-term movement of the terms of trade between agricultural and industrial products, Rotterdam 1958
- T. Morgan, Trends in the terms of trade and their repercussion on primary products, in Int. Trade Theory, ed. Roy Harrod and D.C. Hague, Londres 1963

7. Sur le sous-développement et les rapports internationaux en général,

- G.K. Amos et O. Braun, Echanges Internationaux et Sous-Développement, Paris 1974
- Banque Mondiale, Trends in developing countries, N.Y. 1973
- C.F. Bergsten, The Future of the International Economic Order: An Agenda for Research, 1973
- J. Cedras, N. Porquet, Théorie de l'Echange International, Paris 1975
- W.M. Corden, Recent Developments in the Theory of International Trade, Princeton Un. 1965
- C. Furtado, Le Mythe du Développement Economique, Paris 1976
- B. Guillochon, Théories de l'échange international, Paris 1970
- M. Kemp, Three Topics in the Theory of International Trade, Distribution, welfare and uncertainty, N.Y. 1976
- J.C. Leygues, Le problème des matières premières et le "vieux ordre économique international", Revue Marché Commun, Paris janv. 1977
- R. Senti, Die internationale Rohprodukteordnung, Aussenwirtschaft, St. Gall, déc. 1970